

PAMBIANCONews

wine & food

HOME NEWS ▼ SUMMIT ▼ APPROFONDIMENTI EDITORIALI VIDEO MAGAZINE

HUB



In every sip

WE evolve

Discover more



Da sinistra, Lionel Cuenca, Angélique de Lencquesaing e Cyrille Jomand

Idealwine chiude l'anno in crescita a 58 milioni €. Aste a +9%

by Redazione — 26 Febbraio 2026

Idealwine ha chiuso il 2025 registrando il suo miglior anno di sempre. La piattaforma francese, specializzata in aste di vini pregiati, nella valutazione dei grand cru e nella vendita a prezzo fisso, ha archiviato l'esercizio registrando un fatturato complessivo di circa 58 milioni di euro (i dati sono ancora provvisori), contro i [53 milioni del 2024](#).

Le aste, che rappresentano la parte preponderante del business, sono arrivate a pesare 42,2 milioni di euro, in crescita del 9% sull'anno precedente, frutto di volumi in

aumento del 19% e di una flessione del prezzo medio del 9% a circa 137 euro a bottiglia da 75 cl.

“Se si considerano però i 50 più importanti domaines, si osserva che il prezzo medio è diminuito solo del 5%, un dato che evidenzia come, quando il mercato è in difficoltà, si cercano i brand che offrono maggiore certezza”, spiega a *Pambianco Wine&Food* **Angélique de Lencquesaing**, co-founder di Idealwine. “Credo che questa tendenza continuerà anche quest’anno, con la ‘scarsità’ che la farà da padrona, soprattutto per la Borgogna e, seppur in misura minore, per il Bordeaux, con un’attenzione particolare a vintage e formati speciali.”

Ad oggi il paniere di prodotti Idealwine vede la Francia in posizione dominante, con Bordeaux (34% del totale bottiglie vendute all’asta, pari a circa 105mila pezzi da 75 cl), Borgogna (27%) e Rodano (11%) che da sole rappresentano più dei 2/3 dell’offerta. “Ma stanno progressivamente crescendo anche quelli provenienti da altre regioni, simbolo che il mercato sta imparando a interessarsi anche delle aree meno blasonate”, come Loira (18mila bottiglie), Beaujolais (4,500 bottiglie) e Corsica (1,350 bottiglie). I vini stranieri rappresentano invece il 7% del totale (pari a circa 20mila bottiglie) e la metà sono italiani. Questi ultimi hanno registrato un aumento a valore del 37% lo scorso anno, con un prezzo medio di 96 euro (+2%). Interessante poi l’exploit dello Champagne che, a fronte di volumi a +4%, ha segnato un +21% a valore, con un prezzo medio di 201 euro (+21%), secondo solo alla Borgogna con 212 euro.

Il primo mercato per quanto concerne i compratori è la Francia, che Incide per il 40%, mentre il restante 60% del turnover è generato da buyer non-francesi, con in primis Hong Kong, “che si sta riprendendo dopo due anni difficili, soprattutto se guardiamo all’ultimo trimestre, in cui Borgogna e Champagne hanno trionfato”, seguita dall’Italia. Cresce però l’interesse anche nei Paesi in lingua spagnola, come Spagna e Sud America, tanto che Idealwine sta lavorando per una versione in lingua del proprio sito, anche in previsione dell’accordo di libero scambio con il Mercosur.

Negli Stati Uniti, dove l’azienda ha aperto un ufficio nel 2025, le vendite sono aumentate del 10%. “Abbiamo inaugurato la nostra sede a New York poco prima dell’introduzione dei dazi. Nonostante questo e la debolezza del dollaro, siamo riusciti a ottenere buoni risultati”, afferma de Lencquesaing.

La restante parte del fatturato è generata dall’e-commerce a prezzi fissi, per una quota di 12 milioni, e da fine spirits auction, vendita en primeur e servizio di stoccaggio, per i restanti quattro milioni. Tra questi ultimi si considera anche il servizio svolto per l’asta di beneficenza degli **Hospices de Nuits-Saint-Georges**, la cui 65esima edizione è in programma il prossimo 8 marzo.

 Send

 Share

 Send

[About Pambianco](#) / [About Pambianconews](#) / [Redazione](#) / [Pubblicità](#) / [Copyright](#) / [Privacy e Cookie Policy](#)

Credits

© Pambianco srl - P.IVA 05861630159

    