

iDealwine riscrive le regole dei vini pregiati: tra emozioni, digitalizzazione e nuove geografie del gusto

scritto da Emanuele Fiorio | 22 Aprile 2025



Fatturato record, nuovi orizzonti e un mercato che cambia pelle: iDealwine ridefinisce le regole del collezionismo enologico puntando su digitalizzazione, narrazione e scoperta. Angélique de Lencquesaing ci accompagna in un viaggio tra territori emergenti, clienti sempre più curiosi e un'idea di lusso più culturale che ostentato. Il futuro dei fine wines passa da qui.

In un mercato globale del vino sempre più incerto, tra rallentamenti economici e tensioni geopolitiche, [iDealwine](#) non solo resiste, ma rilancia, chiudendo il 2024 con un fatturato

record di 53,2 milioni di euro, di cui 39 milioni di euro derivanti dall'attività legata alle aste. **In questa intervista esclusiva, Angélique de Lencquesaing** – cofondatrice e direttrice generale della piattaforma leader mondiale nelle aste online di fine wines – **ci guida dentro un'evoluzione silenziosa ma rivoluzionaria:** quella di collezionisti e investitori sempre più esigenti, curiosi ed “esploratori”.

Dall'eccezionale crescita del mercato italiano (+60%) alla riscoperta di territori minori come l'Alvernia e il Jura, dalla strategia esperienziale fino all'espansione fisica negli Stati Uniti (con una nuova sede a New York, nonostante la minaccia di nuovi dazi): **il racconto di iDealwine è la cartina di tornasole di un settore che cambia pelle. A dominare, oggi, non è solo il nome blasonato, ma la rarità, la storia e il legame emotivo con il vino.** E grazie al digitale – che qui non significa banalizzazione, ma boutique virtuale ricca di contenuti e competenze – si compie una democratizzazione “alta” del collezionismo: rigorosa, inclusiva e culturalmente orientata. **Una lettura preziosa per chi vuole comprendere dove sta andando davvero il mercato dei vini da collezione.**

Nonostante l'instabilità economica e geopolitica a livello globale, nel 2024 iDealwine ha registrato un fatturato record di 53,2 milioni di euro, con una crescita globale del 6% e del 15% per quanto riguarda le aste. Quali sono stati i principali fattori che hanno contribuito a questo risultato e quali mercati hanno mostrato le migliori performance?

Il fatturato record è legato soprattutto alla nostra attività

storica: le **aste online**, che nel 2024 hanno mostrato un dinamismo eccezionale, **crescendo sia in valore (+15%) che in volume (+17,7%)**. L'**e-commerce**, più legato alla domanda interna francese, ha invece subito un **rallentamento** a causa del calo del potere d'acquisto. Dopo la frenata del 2023, dovuta al calo dei prezzi dei fine wines, nel 2024 i collezionisti hanno ricominciato a vendere, accettando prezzi più in linea con il mercato. Abbiamo registrato un **forte ritorno degli acquirenti professionali, in particolare americani**, che hanno fatto scorte in previsione di possibili tensioni commerciali. Hong Kong, Singapore e l'Italia si sono rivelati mercati molto dinamici. Gli americani, in particolare, mostrano interesse per vini rari e di nicchia, anche al di fuori della Francia.

L'aumento dei volumi venduti si è accompagnato a un assestamento dei prezzi, in particolare per i vini iconici della Borgogna e della Valle del Rodano. Crede che questa tendenza continuerà nel 2025 o si aspetta una nuova impennata dei prezzi per alcuni prodotti?

Il prezzo medio per bottiglia è sceso del 2%, attestandosi a 149 euro. La flessione ha interessato tutte le regioni, tranne la Borgogna, che ha mantenuto una certa stabilità. Alcune zone meno conosciute, come l'Alvernia, hanno invece mostrato un incremento. Per il 2025, ci aspettiamo un mercato stabile, con possibili rialzi isolati per etichette molto rare. Le grandi icone, però, difficilmente torneranno ai prezzi del 2022. L'interesse degli appassionati resta forte, ma cauto.

Il mercato italiano ha registrato una crescita del 60% per iDealwine nel 2024,

posizionandosi al terzo posto dopo Francia e Hong Kong. Quali sono i fattori che hanno determinato questa espansione straordinaria e quali denominazioni italiane stanno attirando più interesse tra i collezionisti internazionali?

L'investimento sul mercato italiano è stato strategico: traduzione del sito, presenza nei saloni, eventi dedicati e una persona responsabile sul territorio. **L'Italia ha saputo colmare il vuoto lasciato dalla Brexit, offrendo un pubblico di veri intenditori.** Per quanto riguarda esclusivamente le aste, **il Piemonte domina per volumi (55% delle vendite), mentre la Toscana spicca per il prezzo medio (122 euro/bottiglia).** Ornellaia e Tenuta San Guido guidano la classifica delle tenute più scambiate all'asta, seguite da Gaja, Rinaldi e Burlotto. Anche denominazioni meno note, come l'Amarone, il Montepulciano d'Abruzzo e il Vin Santo, hanno suscitato interesse. Crescono anche Sicilia, Sardegna e produttori legati al movimento dei vini naturali.

Nel 2025 gli appassionati sembrano sempre più attratti da rarità e nuove scoperte, come i Pinot Noir dell'Alsazia o i vini del Jura e della Savoia. Secondo lei sta crescendo il desiderio di esplorazione e di scoperta da parte dei collezionisti e degli investitori?

Assolutamente sì. Più aumenta la competenza degli appassionati, più cresce la voglia di esplorare nuove regioni e nuovi produttori. Il Pinot Noir, divenuto difficilmente accessibile in certe zone della Borgogna, spinge alla ricerca di alternative in regioni emergenti come Alsazia, Jura e

Muscadet. Le cuvée rare, come Statera del Domaine de Bellevue o Le Clos des Fées di Hervé Bizeul, attraggono proprio per la loro unicità. È una tendenza forte, destinata a consolidarsi.

Nel 2024 iDealwine ha consolidato la sua presenza internazionale e ora, oltre ai cinque uffici già presenti a Parigi, Beaune, Bordeaux, Hong Kong e Singapore, si prepara ad aprire una nuova sede a New York. Nonostante possibili nuovi dazi di Trump sui prodotti europei, questa scelta evidenzia la volontà di iDealwine di rafforzare la sua presenza negli Stati Uniti. Quali sono gli obiettivi e le aspettative?

La nostra strategia è semplice: essere vicini al cliente. Negli USA abbiamo costruito una solida base di clienti fedeli, per cui è naturale rafforzare la nostra presenza. Un sito in lingua, un referente madrelingua, eventi dedicati e un supporto sul territorio sono gli ingredienti per consolidare questo rapporto. Il nostro obiettivo è **offrire un servizio sempre più personalizzato**, anche con proposte come lo stoccaggio o le vendite En Primeurs.

L'enoturismo ha dimostrato di influenzare sempre più le preferenze dei collezionisti, con un forte legame tra esperienze di degustazione e acquisti successivi. iDealwine intende sfruttare

questa dinamica per potenziare il proprio mercato oppure no?

Non intendiamo sviluppare un'attività enoturistica in senso stretto, ma puntiamo molto sugli eventi esperienziali: cene, degustazioni e incontri con i produttori, sia in città che direttamente in cantina. Vogliamo creare un legame umano tra cliente e produttore. Un esempio è l'asta degli [Hospices de Nuits-Saint-Georges](#), che abbiamo accompagnato con un weekend esclusivo per i nostri migliori clienti. La dimensione esperienziale è centrale nella nostra strategia.

Le piattaforme digitali permettono un accesso più democratico al mondo delle aste, ma come si concilia questa apertura con la necessità di mantenere l'esclusività e il prestigio che caratterizzano il mercato del vino da collezione?

iDealwine unisce accessibilità e autorevolezza. Il nostro sito, pur essendo digitale, vuole essere come una boutique: accogliente, competente, ricca di contenuti. Condividiamo storie e informazioni sui produttori per creare un legame autentico. **Un quinto del nostro team è dedicato alla valutazione e alla perizia delle bottiglie:** ogni lotto è valutato con grande rigore. Il digitale, per noi, è un mezzo per rendere il mondo dei fine wines più trasparente e più inclusivo.

Per la prima volta, iDealwine ha avuto il privilegio di gestire la vendita degli

Hospices de Nuits-Saint-Georges. Qual è il significato di questo evento e quali possono essere i potenziali sviluppi futuri?

È stata un'opportunità storica: unire la tradizione secolare di un'asta fisica con l'accessibilità dell'online. I vini degli Hospices de Nuits sono straordinari ma ancora poco conosciuti. Jean-Marc Moron, direttore ed enologo del Domaine des Hospices de Nuits-Saint-Georges produce Pinot Noir di rara eleganza, e il nostro obiettivo è farli scoprire al mondo. Nel 2024 sono state offerte solo 36 barrique, un numero limitato rispetto alla media. Speriamo che nei prossimi anni le rese aumentino, così da far conoscere questi gioielli borgognoni a un pubblico sempre più ampio.





Punti chiave:

1. **Crescita record nonostante l'instabilità globale:** Nel 2024 iDealwine ha raggiunto 53,2 milioni di euro di fatturato, con +15% nelle aste online e +60% sul mercato italiano.
2. **Italia protagonista:** Piemonte e Toscana dominano le aste; cresce l'interesse per denominazioni minori e regioni emergenti come Sicilia, Sardegna e i vini naturali.
3. **Clienti più curiosi e competenti:** I collezionisti cercano nuove *nuance* e territori inesplorati come Jura, Savoia e Alsazia, attratti da vini rari e identitari.
4. **Espansione USA strategica:** Apertura di una sede a New York per rafforzare il legame con i clienti americani, con servizi personalizzati ed eventi dedicati.

5. **Digitale come strumento di inclusione:** Le aste online diventano boutique virtuali, unendo trasparenza e autorevolezza, senza rinunciare al rigore della selezione.