

Il prezzo medio della Borgogna in asta è sceso del 15%.

scritto da Roberto Serra | 20 Aprile 2026



Il calo arriva dopo anni di rialzi record e segnala un riassetamento del mercato globale del vino da investimento.

Lo scorso anno, nel mercato globale delle aste di vino pregiato, si è consumato un silenzioso ma significativo terremoto. [Secondo i dati e le tendenze per il 2026](#) pubblicati da iDealwine, il prezzo medio d'asta dei vini di Borgogna è infatti diminuito del 15% rispetto all'anno precedente. Questo calo scuote un pilastro del collezionismo enologico e segnala una fase di riassetamento dopo anni di rialzi record. La notizia arriva mentre il dominio tradizionale delle grandi

regioni francesi si erode: in un decennio, la quota d'asta combinata di Bordeaux, Borgogna e Valle del Rodano è scesa dal 82% al 72%.

La nuova geografia del mercato: Borgogna in calo, vini "green" e giovani in ascesa

I dati del 2025 dipingono un quadro di un mercato in rapida evoluzione e diversificazione. Oltre 50.000 vini diversi sono stati venduti all'asta su iDealwine lo scorso anno, un numero che di per sé racconta una straordinaria varietà di offerta. In questo panorama, **la correzione dei prezzi della Borgogna**, nonostante mantenga la media più alta a 211 euro a bottiglia, risulta emblematica. Già nel 2023, stando al Barometro annuale di iDealwine, un'analisi di 180 pagine sul settore, si era verificata una correzione generalizzata dei prezzi dopo il forte aumento della prima parte del 2022, con il prezzo medio d'asta sceso a 152 euro (-22%). La tendenza sembra proseguire, interessando ora il segmento più alto.

Parallelamente, altre tendenze si consolidano. La quota di valore dei vini biologici o biodinamici venduti all'asta è aumentata ulteriormente, passando dal 35,6% al 36,2% in un solo anno. Cambia anche l'età del vino che si acquista: lo scorso anno, i vini con più di 10 anni rappresentavano il 55% delle bottiglie vendute, un crollo rispetto al 69% dell'anno precedente. Questo indica un interesse crescente per annate più recenti e forse un approccio al consumo meno legato alla sola lunga maturazione. La geografia si allarga: il [Barometro di iDealwine, già pubblicato a dicembre](#) 2023, copre infatti 16 regioni vinicole, includendo tendenze e produttori emergenti ben oltre i confini tradizionali.

Un mercato globale e giovane: il dinamismo delle grandi case d'asta

Il contesto in cui questa trasformazione avviene è quello di

un mercato dell'asta globale, dinamico e ringiovanito. Le grandi case d'asta internazionali registrano performance robuste. Sotheby's, per esempio, ha riportato lo scorso anno vendite consolidate previste di 7 miliardi di dollari, in aumento del 17% sul 2024. Per quanto riguarda il comparto vino e spiriti, le sue vendite d'asta nel 2025 hanno totalizzato 127,5 milioni di dollari, con una crescita del 12%. Il dato più significativo, però, è sul profilo dell'acquirente: un terzo dei clienti di Sotheby's era nuovo e più della metà aveva meno di 50 anni, provenienti da 63 paesi. Anche Christie's prevede di chiudere il 2025 con 6,2 miliardi di dollari di vendite globali, in aumento di quasi il 7%.

Questo scenario competitivo, con una clientela più giovane e globale, spiega in parte la spinta alla diversificazione. Gli investitori, come rilevato da analisi di settore, stanno ancora detenendo Bordeaux, ma lo stanno facendo in un portafoglio molto più ampio. La Borgogna, d'altronde, continua a beneficiare di estrema scarsità, con volumi di produzione limitati e domanda globale in espansione, ma il calo dei prezzi medi suggerisce che il mercato stia valutando più attentamente i premium richiesti.

Strategie per il 2026: diversificazione e vino come asset globale

Per produttori, esportatori e investitori, la lezione per il 2026 è chiara. In un mercato in correzione, la sopravvivenza e il successo dipendono dalla capacità di guardare oltre le etichette storiche. Il vino da investimento è ormai [una classe di asset alternativa riconosciuta con partecipazione globale](#), non più confinata alle cantine europee ma scambiata, immagazzinata e gestita in tutti i continenti. Questo richiede strategie nuove.

La diversificazione non è più un'opzione, ma una necessità. Significa esplorare attivamente regioni emergenti, puntare

sulla qualità riconosciuta dei vini biologici e biodinamici, che continuano a guadagnare quote di valore, e comprendere le esigenze di una base di collezionisti più giovane, forse più interessata a bere che a custodire indefinitamente, come suggerisce il calo della quota di vini ultra-decennali. Il vino pregiato è diventato un fenomeno veramente globale, e come tale reagisce a logiche di portafoglio, rotazione e ricerca del valore che vanno ben oltre il puro romanticismo del territorio. Per chi opera nel settore, l'invito è ad abbracciare questa complessità, dove la tradizione convive con la necessità di innovare continuamente l'offerta.