vinetur

Las subastas de vino pivotan hacia añadas recientes y ecológicas

Borgoña sigue mandando, pero Burdeos gana volumen y el mercado se abre a más regiones

jueves 23 de abril de 2026



El mercado de subastas de vino muestra un cambio en las preferencias de los compradores. Según el barómetro anual de iDealwine, publicado a partir de los resultados de 2025, crece el interés por añadas más recientes y por vinos ecológicos,

mientras se mantiene la demanda de botellas con más años en el mercado.

El informe señala que el 55% del vino vendido en 2025 tenía más de 20 años, frente al 69% de 2024. La caída indica que los coleccionistas aceptan cada vez más adquirir vinos jóvenes en subasta. No se trata de un giro total, porque las añadas antiguas siguen teniendo peso, pero sí de una apertura mayor a referencias menos maduras.

El estudio también recoge que el vino tinto siguió siendo el principal motor del mercado. Representó el 72% del volumen vendido y el 71,4% del valor total. El blanco ha ganado espacio en los últimos años, aunque todavía no altera el reparto principal de las ventas.

Otro dato que recoge iDealwine es el avance del vino ecológico. Estas referencias supusieron cerca de un tercio del volumen vendido, con un 30%, y un 36% del valor. El informe no atribuye este aumento a una sola causa, pero sí lo relaciona con una demanda más abierta a estilos y perfiles distintos dentro del mercado secundario.

Por regiones, Borgoña mantuvo una posición muy fuerte. Concentró el 41,3% del valor de las ventas y fue la primera región por valor, mientras que en volumen solo quedó por detrás de Burdeos. El precio medio alcanzó los 212 euros, aunque bajó un 15% respecto al año anterior. iDealwine matiza que esa caída fue menos acusada en la parte alta de las subastas y entre las 20 bodegas más cotizadas.

La botella más cara vendida en 2025 fue también de Borgoña: un Musigny 2006 de Domaine Leroy que alcanzó los 25.416 euros. Con esa cifra superó al vino que había encabezado la lista el año anterior. Domaine de la Romanée-Conti siguió entre los nombres más buscados, con el equivalente a 514 botellas de 75 centilitros vendidas por un total de 1,9 millones de euros.

Burdeos registró un aumento claro en volumen. Las ventas subieron un 23% hasta superar las 105.000 botellas y representaron algo más de un tercio del total vendido. El importe total también avanzó un 19%, hasta 12,5 millones de euros. El precio medio por botella bajó un 3%, hasta 119 euros, algo que el informe vincula con la mayor presencia de vinos jóvenes.

La tercera región con más movimiento fue el Ródano. El barómetro habla de una evolución firme, impulsada sobre todo por los vinos de Emmanuel Reynaud, con 4.813 botellas vendidas. En conjunto, las tres primeras regiones perdieron un 10% de cuota por volumen, una señal de que el mercado se reparte entre más zonas.

Entre las áreas que ganan terreno figuran Beaujolais, Alsacia, el Suroeste francés y Córcega. Champagne también avanzó: el valor total vendido subió un 21% y el precio medio lo hizo un 16%. Los champanes de productor mantuvieron estabilidad, pero entre los nombres más negociados siguieron mandando las grandes casas, que ocupan 13 puestos entre los 20 primeros.

Jura registró igualmente más demanda, con una subida del 10% en volumen y del 7% en valor. El precio medio bajó un 3%, hasta 116 euros. Para iDealwine, estos datos apuntan a una base de compradores más amplia y menos concentrada en unas pocas regiones o estilos.

La plataforma considera que 2025 fue un año récord. Sus subastas movieron el equivalente al 19% del volumen total vendido y sumaron 390.924 botellas, con una recaudación final de 33,9 millones de euros. Las ventas de espirituosos también avanzaron y alcanzaron los 2,1 millones a través de su plataforma conjunta con La Maison du Whisky, FSA.

Estos datos llegan en un momento en que el mercado secundario del vino sigue atento a la evolución de la demanda y a la composición de las pujas. La mayor presencia de añadas recientes y vinos ecológicos puede influir en los precios futuros y en la forma en que coleccionistas e inversores reparten sus compras entre regiones y estilos.