



FINE WINES

Dal Magnum al Mathusalem il valore dei grandi formati



È una nicchia amata da collezionisti e appassionati, ma poco presente nella ristorazione › Quanto ci investono le Cantine che li producono e perché lo fanno? Lo abbiamo chiesto ai diretti interessati › Le quotazioni alle aste sono in crescita

di **Alessandra Piubello**

Partiamo da un dato di fatto: la crescita della performance dei **fine wines** italiani nel mondo, anche sotto il profilo degli investimenti. Liv-ex, punto di riferimento dei vini da collezione, classifica nel 2021 in prima fascia (quella con le quotazioni più alte, dalle 3.060 sterline – per confezione da 12 bottiglie – in su, in tutto 72 etichette) l'Italia con ben 11 etichette, Bordeaux con 10, la California con 10. Stravince la Borgogna con 31 (seppur in calo rispetto al 2020 del -29,5%).

La questione che ci siamo posti successivamente riguarda l'andamento dei **grandi formati** dei vini da collezione italiani, che sono più rari dei classici formati standard da 0,75, e molto contesi da collezionisti e dagli appassionati edonisti. Le bottiglie di grosso formato sono da sempre oggetto di irresistibile seduzione, anche per una questione di natura estetica. La presenza scenica d'impatto, il fascino dello status symbol, il rito quasi spirituale nel servirli in occasioni memorabili, gli stessi nomi, riferiti ad alcuni celebri re delle antiche civiltà mediorientali dalla sonorità particolarmente intensa, che evoca tempi lontani e una sensazione di magnificenza, li rendono un viaggio nella bellezza e nella grandiosità del vino. Non dimentichiamo però le ragioni tecniche (provate anche da una ricerca scientifica dell'Università di Pisa) che rendono questi formati importanti per il collezionista. Il vino qui matura più lentamente, si preserva dagli sbalzi di temperatura, viene protetto maggiormente dalla luce e subisce un processo ossidativo più lento, godendo di lunga evoluzione, poiché nelle bottiglie più grandi la proporzione di vino esposta all'ossigeno è minore.

IN APERTURA presenza d'impatto, fascino, ritualità rendono il grande formato di un vino uno status symbol © Biondi Santi A DESTRA alcuni dei territori che attirano di più sono Barolo con Giacomo Conterno e Bruno Giacosa, Bolgheri con Masseto, Sassicaia e Ornellaia, e i Supertuscan come Tignanello © Pandolfini, Wannanes e Ornellaia 2019 Il Vigore

Ornellaia e Masseto dedicano il 10% della produzione

«I grandi formati sono emotivamente coinvolgenti», afferma **Giovanni Geddes da Filicaja**, Ceo di **Ornellaia** e **Masseto**, «sono più rari ed esclusivi della bottiglia. Vengono stappati nelle occasioni speciali o per celebrare eventi importanti. In questi formati inoltre il vino si mantiene più a lungo. Noi li produciamo sin dall'inizio e abbiamo visto che fondamentalmente il consumo è stabile. Non vogliamo neppure aumentarne la quantità, piuttosto far salire il valore». A questo proposito, per Ornellaia, c'è stato un incremento del valore di asta nel 2021 del +39% vs 2019; nel 2020 del +10% vs 2019; per Masseto nel 2021 di +16% vs 2019 e del +4% vs 2019. In generale quasi il **10%** della produzione di Masseto e Ornellaia è dedicato ai grandi formati.

«I grandi formati tanto amati dai collezionisti sono poco presenti nella ristorazione», continua Giovanni Geddes, «ma si trovano nelle enoteche e nelle aste. Sia per Masseto sia per Ornellaia i grandi formati hanno un'importante richiesta soprattutto in Svizzera, Germania, Austria, Regno Unito, Italia. Non hanno così grande appeal in Usa e ancor meno in Asia. Dal 2009 Masseto ha iniziato a lavorare con una quindicina di *négociant* a Bordeaux, città del vino che vedrà presto nascere un ufficio di rappresentanza dedicato ai top brand del gruppo Frescobaldi ovvero Masseto, Ornellaia, Tenuta Luce e Castello».

Le prestazioni all'asta

Tim Triptree, direttore internazionale del dipartimento vini di **Christie's** di Londra, conferma che normalmente i grandi formati dei migliori vini italiani ottengono buone quotazioni nelle loro aste. Essi continueranno però a costituire una nicchia nel mercato delle aste.

«I grandi formati» spiega Triptree, «non appaiono troppo spesso nelle nostre aste e quindi possono essere molto richiesti. In genere rappresentano circa il 20% dei fine wines italiani. I formati molto grandi esercitano però un fascino limitato, destinati a un numero selezionato e ristretto di acquirenti. La maggior parte di quelli che vendiamo comprende prevalentemente **Magnum** e **doppio Magnum (Jeroboam)** o **Mathusalem** (6 litri) e riteniamo che siano i formati che otterranno i migliori risultati in futuro. I Supertuscan appaiono più spesso in grandi formati rispetto ai Barolo o ai Brunello e possono portare a prestazioni migliori in asta.

Questo dipende probabilmente dalle case produttrici che hanno saputo stimolare gli acquirenti che amano le bottiglie più grandi. Va sottolineato che l'andamento del prezzo è più influenzato dalla qualità dell'annata e della fama del vino/produttore piuttosto che dalle dimensioni della bottiglia».



In generale Triptree afferma che i formati più grandi attraggono maggiormente gli acquirenti europei e statunitensi, però negli ultimi tempi anche i compratori asiatici si sono appassionati alle dimensioni più grandi. «Possiamo affermare», conclude, «che oggi il mercato dei grandi formati italiani è diventato globale».

La Casa d'aste **Pandolfini**, fondata nel 1924, è dal 1999 che opera nel vino a Firenze, Milano e Roma. «Oggi si sta riducendo lo squilibrio che vedeva l'Italia in posizione subalterna», afferma **Francesco Tanzi**, capo dipartimento vini pregiati e da collezione, «rispetto alle piazze straniere, sia per la tipologia di bottiglie proposte, sia per i prezzi medi di aggiudicazione a parità di bottiglia. Le aste live nel periodo pandemico sono state sostituite dalle aste online, che si sono dimostrate estremamente interessanti per cifre d'affari di ragguardevole rilievo. Con la nostra piattaforma Pandolfini live, quando l'asta è in presenza, i clienti si possono comunque collegare in tempo reale con la sala».

Per Tanzi i grandi formati di fine wines italiani sono un trend in decisa crescita. «Ci crediamo al punto che», continua Tanzi, «vorremmo organizzare un'asta solo per i grandi formati».

DAL 2019 AL 2021 I PREZZI D'AGGIUDICAZIONE

	ANNATA	QUANTITÀ - FORMATO	CASA D'ASTE	NUMERO ASTA - ANNO	STIMA/BASE (euro)	PREZZO FINALE (euro)
Barolo Monfortino Giacomo Conterno	Riserva 2013	Magnum	Pandolfini	aprile 2021	1.100-2.200	2.327,50
			Wannenes	309 - 2020	1.200-1.600	1.625
	Riserva 2010	Magnum	Bolaffi	619 - novembre 2021	1.500	5.750
			Pandolfini	aprile 2021	1.500-3.000	2.940
	Riserva 1955	Quarto di Brenta (13,05 litri)	Bolaffi	619 - novembre 2021	10.000	21.250
Pandolfini			novembre 2021	9.000-18.000	23.275	
Barolo Bartolo Mascarello	2015	Magnum	Bolaffi	619 - novembre 2021	300	1.062,50
	No Barrique No Berlusconi 1999	Magnum	Wannenes	309 - 2020	1.000-1.500	1.250
Masseto	2017	Doppio Magnum	Pandolfini	novembre 2021	2.000-4.000	4.900
	2015	Mathusalem (6 litri)	Christie's	-	7.350-19.200	13.800
		Doppio Magnum	Pandolfini	aprile 2021	1.500-3.000	3.675
	1999	Mathusalem	Christie's	-	4.750-6.800	8.500
		Doppio Magnum	Pandolfini	novembre 2021	2.000-4.000	4.100
1998	Magnum	Wannenes	269 - 2019	900-1.100	1.375	
Ornellaia	La Tensione 2016	Magnum	Wannenes	309 - 2020	300-500	500
	Il Carisma 2015	Balthazar (12 litri)	Christie's	-	2.600-4.100	4.300
		Mathusalem	Pandolfini	aprile 2021	1.000-2.000	2.205
	2011	2 Magnum	Bolaffi	619 - novembre 2021	4.000	7.865
	25° Anniversario 2010	Mathusalem	Pandolfini	novembre 2021	1.200-1.400	3.920
Magnum		Wannenes	269 - 2019	150-250	375	
Sassicaia	2017	2 Magnum	Bolaffi	619 - novembre 2021	500	1.250
		Doppio Magnum	Pandolfini	aprile 2021	450-900	950
		2 Magnum	Wannenes	309 - 2020	900-1.100	1.187
	2016	Magnum	Pandolfini	novembre 2021	300-600	1.164
		2 Magnum	Wannenes	309 - 2020	1.400-1.600	1.875
	2015	Magnum	Pandolfini	aprile 2021	300-600	1.102,50
Doppio Magnum		Pandolfini	novembre 2021	650-1.300	4.165	
Solaia	2016	Magnum	Pandolfini	novembre 2021	250-500	1.164
	2015	Doppio Magnum	Pandolfini	novembre 2021	550-1.100	2.205
Tignanello	2015	Doppio Magnum	Pandolfini	novembre 2021	350-700	1.102
	2011	Mathusalem	Pandolfini	novembre 2021	600-1.200	1.348
	2006	Magnum	Wannenes	269 - 2019	100-200	312,50
	2001	Mathusalem	Pandolfini	novembre 2021	900-1.800	2.450

Il vino italiano non raggiunge ancora le cifre dei francesi, ma l'attenzione è sempre maggiore e la percezione è che il 2022 supererà il 2021». I territori che attirano di più, secondo Tazzi, sono Bolgheri con Sassicaia, Masseto, Ornellaia e Guado al Tasso; Barolo con Giacomo Conterno, Bruno Giacosa, Vietti, Bartolo Mascarello; Montalcino, dove sono meno le aziende presenti con grandi formati, ma sicuramente sono molto richiesti i Brunello di Soldera, Biondi Santi, Casanova di Neri; Chianti Classico con Monteverdine e i Supertuscan con Solaia e Tignanello di Antinori. I clienti di Pandolfini per i grandi formati sono di Hong Kong, Singapore, Usa (in crescita, fino a tre anni fa non c'era mercato), Nord Europa, Francia e Italia.

Contano annate, critica e strategia

«Notiamo un forte interesse», spiega **Luisa Bianconi**, responsabile dipartimento vini pregiati di **Bolaffi**, «per i grandi formati di vino italiano, sia per l'aspetto della conservazione del vino, utile per l'invecchiamento e per l'investimento, sia per il lato edonistico e conviviale. Vendiamo con più facilità le Magnum e comunque in base alle annate e ai giudizi espressi dai critici più influenti i prezzi variano». Da Bolaffi normalmente si realizzano due aste l'anno, che durante il 2020 e la prima parte del 2021 sono state online, con ottimi esiti, e nel novembre 2021 in presenza. Inoltre organizzano sempre due volte l'anno delle **aste smart** dedicate a vini selezionati

e meno conosciuti, più accessibili per i prezzi, con bottiglie da scoprire che non si trovano facilmente. «Con sorpresa», racconta Bianconi, «le aste on line sono andate benissimo, abbiamo venduto tutto e a prezzi importanti e all'ultima, battuta a novembre, abbiamo visto crescere i prezzi di vendita, sia sul 2020 sia sul 2019. Penso che i grandi formati italiani siano destinati ad avere sempre più successo nel futuro. Abbiamo delle punte di diamante che superano i francesi: non la Borgogna, ma altre zone vinicole; abbiamo margine di crescita per nomi nuovi alle aste ma ben conosciuti nel mondo enologico».

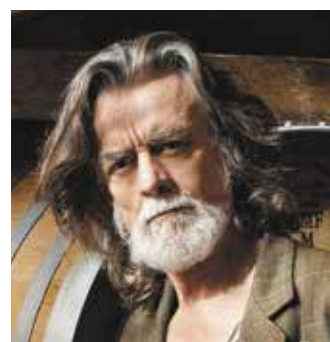
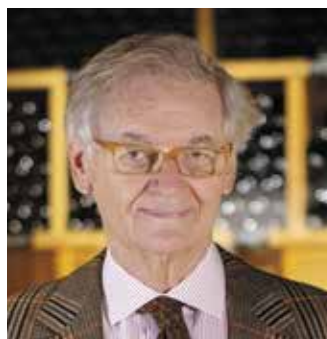
«Crediamo molto nel grande formato e prevediamo un futuro in crescita a valore», commenta **Giampiero Bertolini**, AD di **Biondi Santi**, «tanto che abbiamo iniziato a imbottigliarlo, prima non esisteva. L'annata 2012, la prima prodotta, è conservata in azienda, probabilmente comparirà in una speciale release. La 2013, uscita l'anno scorso e già allocata nei vari mercati, vede una produzione di 400 Magnum, 70 Jeroboam e 25 Mathusalem. Una piccola parte verrà conservata nella nostra biblioteca del vino». Per Bertolini è un progetto strategico, perché esiste una forte domanda per questi formati. Quest'anno infatti hanno avuto più richieste di allocazione, però non hanno intenzione di aumentare le quantità. «Il progetto parte da constatazioni di tipo tecnico, legate alla conservazione e all'invecchiamento del vino, ma è fondante anche l'aspetto del valore, sono pezzi limitati e i collezionisti li desiderano, soprattutto svizzeri, americani, inglesi, asiatici (da Hong Kong, soprattutto)».

Storici ma outsider scalano il successo

Wannenes organizza la sua prima asta di vini a Roma nel 2019, fase di un percorso che prende avvio a Genova nel 2001 con i dipartimenti delle categorie artistiche e collezionistiche, per poi espandersi a Milano, Roma, Monte Carlo e recentemente Parigi. «I vini italiani in grandi formati funzionano bene nelle aste», spiega **Gelasio Gaetani d'Aragona Lovatelli**, responsabile dipartimento wine & spirits, «esiste una forte attenzione e prevedo che aumenterà. Tendenzialmente vendiamo più Magnum e Jeroboam, gli altri formati sono più scomodi da versare e la ritualità nel vino è importante. Avere un Magnum o doppio Magnum a tavola è emotivamente una sensazione appagante, è come aver un pezzo unico da condividere con le persone che hanno in comune la stessa passione per il vino».

Wannenes organizza un'asta dedicata ai vini una volta l'anno, e durante gli ultimi due si sono dovute tenere in diretta streaming a causa della pandemia, con risultati notevoli. Gli acquirenti di grandi formati italiani provengono soprattutto da Svizzera, Nord Europa, Cina, Singapore, Seul, Hong Kong, Italia. «Nelle aste i collezionisti hanno l'opportunità di trovare grandi formati di annate datate e importanti che non si trovano più nelle enoteche o sul mercato. Noi non ci fermiamo ai soliti nomi, cerchiamo di promuovere produttori storici italiani che non sono mai entrati nelle aste, considerando che la presenza in catalogo è prestigiosa e utile per le aziende ma anche per gli appassionati che diversificano i loro acquisti».

Nella Liv-ex "Power 100" 2021 l'azienda **Comm. G.B. Burlotto** con il suo Barolo Monvigliero 2016 è protagonista di un



DALL'ALTO sui grandi formati abbiamo sentito il parere di Giovanni Geddes da Filicaja (Ornellaia e Masseto), Tim Triptree (Christie's), Francesco Tanzi (Pandolfini), Luisa Bianconi (Bolaffi), Giampiero Bertolini (Biondi Santi), Gelasio Gaetani d'Aragona Lovatelli (Wannenes) e Fabio Alessandria (Comm. G.B. Burlotto)

balzo impressionante, di ben 161 posizioni, arrivando alla n. 26 dalla n. 187 del 2020. Non solo, nella classifica dei "Most Expensive Italian Wines" 2021 di Wine Searcher lo troviamo al nono posto (591 euro a bottiglia). «Non ci aspettavamo questi esiti», dice il titolare **Fabio Alessandria**, «non abbiamo fatto azioni di marketing o strategie di comunicazione, credo sia stata una conseguenza del lavoro svolto in tanti anni». Burlotto produce dal 1985 Jeroboam del Barolo Monvigliero e imbottiglia Magnum sia di Monvigliero sia dei Barolo Acclivi, Cannubi e l'anno prossimo anche di Castelletto. La percentuale di grandi formati varia, a seconda delle annate, dal 5 al 10%, e sono sempre richiesti.