

IL VERO VALORE DELLA TUA STORICA

GUIDA

LISTINI AGGIORNATI SU 7 LABEL DI STATO D'USO E CERTIFICATI DA ESPERTI



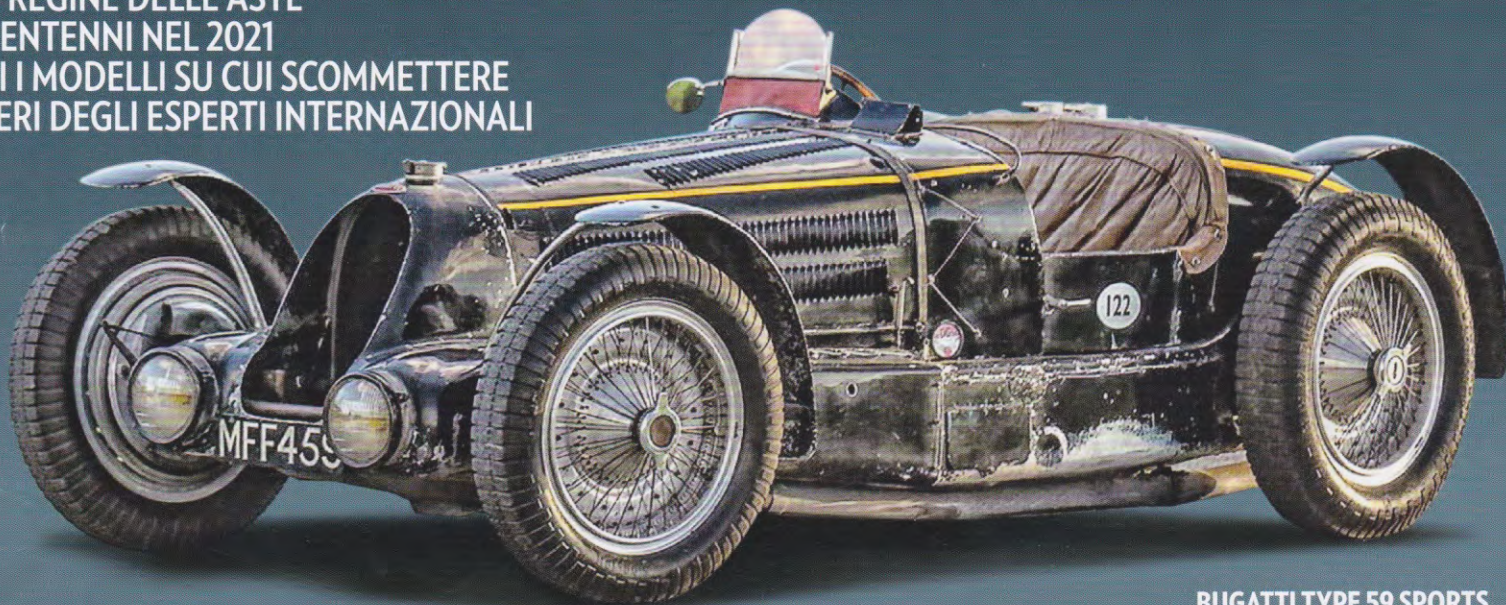
AL

6.700 AUTOMOBILI QUOTATE DAL 1918 AI GIORNI NOSTRI
600 MODELLI RAGIONATI CON FOTO
52 MARCHE CON STORIA IN BREVE

2020

MERCATO

- LE 20 AUTO CHE SI SONO RIVALUTATE DI PIÙ
- LE 50 REGINE DELLE ASTE
- LE TRENTENNI NEL 2021
- TUTTI I MODELLI SU CUI SCOMMETTERE
- I PARERI DEGLI ESPERTI INTERNAZIONALI



BUGATTI TYPE 59 SPORTS

GALLERIA RUOTECLASSICHE N. 125 - NOVEMBRE 2020 - DUSC. 30/10/2020 € 5,90

CAMBIO DI MENTALITÀ

Secondo gli esperti la pandemia ha avuto anche effetti salutari nel settore: a ispirare gli acquisti non sono più considerazioni speculative, bensì il piacere e l'emozione della guida

Testo di **Marco Di Pietro**

La "Guida al Mercato" di Ruoteclassiche è giunta alla quarta edizione. Sta per chiudersi un'annata "bisesta", quindi funesta: un vecchio adagio che ha trovato una drammatica conferma. La pandemia ha stravolto le abitudini dei collezionisti, ma non ha certo fermato la passione, anzi. Quest'anno abbiamo voluto dare al nostro annuario "economico" un respiro maggiormente internazionale. Al di là delle limitazioni alla circolazione, il mercato dei veicoli storici è sempre più globalizzato: osservare ciò che avviene all'estero può essere fonte di ispirazione anche per i nostri appassionati. Giusto, quindi, citare in questo editoriale il parere di un ospite prestigioso che firma un commento al mercato nel servizio di apertura: Donald Osborne. Lo storico dell'automobile americano, autore di saggi fondamentali,

collaboratore delle più importanti testate dedicate alle classiche, con milioni di fan che lo seguono ogni settimana in diretta TV nel più importante programma mondiale dedicato alle auto da collezione ("Jay Leno's Garage"). Osborne ha saputo intuire una grande verità: il mercato delle auto da collezione uscirà dalla pandemia molto più forte e più stabile di prima. Perché i collezionisti, durante il lockdown, hanno imparato a riflettere su cosa sia importante nella vita e quindi ad assaporare fino in fondo quello che si ha o che si desidera. In termini di passione, significa che la "shopping list" d'ora in avanti non verrà stilata sulla base di ciò che suscita invidia o ammirazione (e sovente tali considerazioni portano a scegliere automobili belle solo da guardare), bensì sulle emozioni. L'eventuale ricompensa economica, il

guadagno, il profitto, passano in secondo piano. Il mercato dei veicoli da collezione, assicurano i numerosi esperti da noi intervistati, sta attraversando la tempesta con la barra dritta. Lo confermano i numeri delle analisi di mercato di Ruoteclassiche che presentiamo nelle prossime pagine: +6% di crescita media per i valori dei nostri listini. Non manca poi una guida all'acquisto, questa volta dedicata alle 10 yongtimer e instant classic più promettenti. Nella seconda parte del volume troverete pubblicate le quotazioni di oltre 6.700 veicoli prodotti dal 1918 fino ai primi anni del nuovo millennio. Per ciascuno sono presentate tutte le 7 label di valore (gli stati d'uso, di conservazione o restauro); una quantità di dati pressoché sconfinata, integrata da schede di approfondimento riguardanti 52 Case automobilistiche e circa 600 veicoli. **RG**

SOMMARIO

- 4 I PARERI DEGLI ESPERTI**
No, non è ancora "orso"
- 12 UN ANNO DI QUOTAZIONI**
Valori in altalena
- 16 IL COMITATO PREZZI**
Mantenere il sangue freddo
- 26 ASTE ONLINE**
Le vendite decollano
- 28 ASTE - LE TOP 50**
Moda anni Trenta
- 34 LE REGINE DEI NOSTRI LISTINI**
L'asse Berlino-Tokyo
- 38 STORICHE NEL 2021**
Una scelta molto ampia
- 44 GUIDA ALL'ACQUISTO**
Sfida alla crisi
- 50 FRITZ KAISER**
Il futuro sono i giovani e i dati
- 52 FRANCO MAJNO**
Il verbo di Molsheim
- 56 EVENTI 2021**
L'ottimismo soffia da Nord
- 58 IL NOSTRO LISTINO**
Un riferimento sicuro
- 60 QUOTAZIONI**

Galleria Ruoteclassiche

Numero 125 - Novembre 2019
periodico mensile

Direttore Responsabile
David Giudici

Registrazione del Tribunale di Milano
n. 85 del 11/02/2002

GUIDA AL MERCATO

A cura di Fabrizio Greggio
Testi di Marco Di Pietro, David Giudici, Gilberto Milano, Maurizio Schifano, Marco Visani
Analisi di Mercato Massimiliano Amati, Luciano Cassi, Lucia Sinisi
Impaginazione
Massimiliano Lai
Fotolito
Editoriale Domus
Stampa
Rotolito S.p.A.
Stabilimento di Cernusco sul Naviglio (MI)

EDITORIALE DOMUS S.p.A.

Presidente:
Giovanna Mazzocchi Bordone

Via Gianni Mazzocchi, 1/3 20089 Rozzano
(Milano) tel. 02 824721 fax 02 82472420
www.edidomus.it

Distribuzione per l'Italia
SODI.P. "Angelo Patuzzi" S.p.A.
Via Bettola, 18 - 20092 Cinisello Balsamo
(Milano) tel. 02573911 - Fax 0257512606

Copyright © 2020
Editoriale Domus S.p.A. Rozzano (MI)

Titolare del trattamento dei dati personali raccolti nelle banche dati di uso redazionale è Editoriale Domus S.p.A.

Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti dal D.Lgs. 196/2003 in materia di protezione dei dati personali, telefonando al numero 0282472459
E-mail: responsabile dati@edidomus.it

È vietata la riproduzione, totale o parziale, del contenuto della pubblicazione senza l'autorizzazione preventiva dell'editore

LOT 129

1961 Ferrari 250 GT
SWB California Spider

DOLLARS	\$15,300,000
GBP	£9,781,290
EURO	€13,773,060
SWISS FRANC	4,934,330

GOODING
& COMPANY

GOODING
& COMPANY



NO, NON È ANCORA "ORSO"

Case d'asta, esperti e commercianti fotografano la situazione attuale: nonostante alcuni segnali negativi, il sistema regge, mentre gli appassionati si adattano al momento contingente e continuano a sognare. Ma, soprattutto, a comprare

Testo di Marco Di Pietro e Gilberto Milano



ROMANO PASINI LA STORIA DI UN ESEMPLARE VALE SEMPRE

Romano Pasini è l'anima commerciale di Ruote da Sogno, il più grande venditore specializzato in veicoli da collezione d'Italia.

È cambiato qualcosa dall'inizio della pandemia?

Diciamo che mentre prima il mercato era piatto, adesso ci sono dei sussulti, sia verso il basso sia verso l'alto. C'è chi ha necessità di vendere e per questo si possono trovare ottime occasioni, ma bisogna essere pronti e tempestivi ad approfittarne; parimenti qualcuno ha pensato che fino a quando siamo in tempo facciamo bene a toglierci le voglie perché del domani non c'è certezza. C'è un po' di fermento. Nella gamma altissima c'è interesse per un investimento, ma la gente vuole fare degli affari. Aspetta l'occasione magari per comprare il pezzo che costa una certa cifra. Più che appassionati sono investitori che aspettano l'occasione giusta, che puntano all'affare.

Ha influito la pandemia sui valori di mercato?

I valori erano già in discesa proprio perché la situazione è altalenante: quando le macchine crescono troppo in

fretta è inevitabile la discesa. La Giulietta Spider che prima non si trovava a meno di 75-80.000 euro oggi si acquista a 60.000. Le Porsche in generale sono diminuite: le 911 S, per le quali le richieste erano arrivate anche a 200.000 euro, oggi si fatica a venderle a 150.000. La tendenza però era già iniziata prima del Covid.

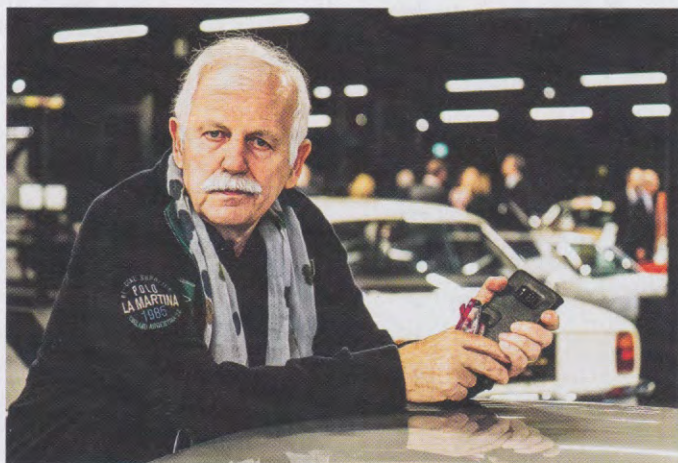
Ci sono modelli che hanno superato la crisi indenni?

Sì, sono quelli che hanno una storia importante. Vetture per esempio che hanno corso la Mille Miglia storica, che sono appartenute a un personaggio celebre, che sono state portate in gara da piloti famosi. O anche pezzi

rarissimi da trovare, costruiti in numeri limitatissimi, con cui andare a Villa d'Este.

Tre modelli su cui puntare senza rischi?

Senza ombra di dubbio andrei sulla Honda S 2000, per la raffinata meccanica; monta un motore sofisticato da 120 CV/litro: neppure la coeva Ferrari 360 Modena poteva vantare un simile rapporto. Si trova sui 25.000 euro in ottime condizioni. Punterei anche sulla Opel Speedster, un'auto dimenticata, che si trova sui 15.000 euro e per me sono soldi ben spesi. Se andiamo su auto più datate, senza dubbio mi orienterei sulla Datsun 240 Z. Per me crescerà molto.



La recessione ha colpito anche il mercato delle auto da collezione? La risposta è "ni". Parafrasando il parere di Donald Osborne, prestigioso esperto americano di fama mondiale, il Coronavirus ha avuto effetti anche positivi: "Costretti in casa, gli appassionati non hanno smesso di sognare, hanno avuto più tempo libero da dedicare alle proprie automobili, hanno acquistato nuovi modelli (soprattutto online) e, soprattutto, hanno riflettuto su quelli che sono i reali valori della vita. Che, in tema d'automobili, significa comprare non ciò che è bello da vedere,

e suscita invidia o ammirazione da parte degli altri, ma ciò che è divertente da guidare, da assaporare tenendo stretto il volante tra le mani". È un deciso cambio di rotta, quindi: chiusi forzatamente i battenti dei grandi eventi internazionali come i concorsi d'eleganza, le mostre e le fiere, per impossibilità di viaggiare, i collezionisti si sono rifugiati nel piacere personale. Il che si traduce, in termini di mercato, in una pausa di riflessione (o in una discesa) delle quotazioni dei modelli da collezionismo statico ("quelli che nessuno avrebbe mai la voglia di guidare", dice Osborne), mentre il rombo

di una Ferrari, l'aristocratico e veloce incedere di una Mercedes 300 SL "Gullwing", ma anche l'agilità di una hot hatch degli anni Ottanta, rimangono un punto fermo nella shopping list dei collezionisti. Non è un caso, dunque, che Augustin Sabatié-Garat, direttore vendite Europa di RM Sotheby's, esprima un parere analogo a quello di Osborne: "Secondo me, in questo periodo vedo che le Jaguar E Type rimangono molto stabili, e continuano a offrire un eccellente rapporto qualità-prezzo. Anche la Ferrari 430 Scuderia. Nei valori più alti degli ultimi mesi abbiamo visto un volume ➔

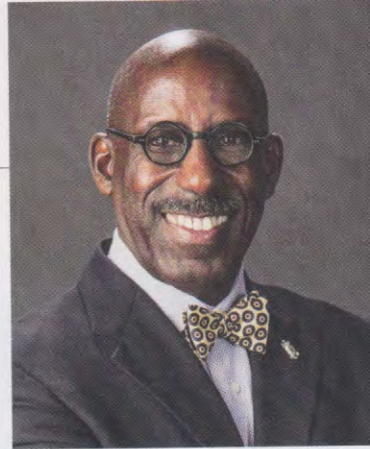
DONALD OSBORNE È IL SOGNO A GUIDARE GLI ACQUISTI

Donald Osborne, amministratore delegato di Audrian LCC e perito certificato di massimo livello dell'Asa (l'associazione americana dei periti valutatori) è uno storico dell'automobile, consulente e autore di saggi fondamentali. Ogni settimana milioni di persone lo guardano in TV per saperne di più sulle auto classiche nel più famoso programma americano sulle vetture da collezione, in onda in prima serata sul canale CNBC, il "Jay Leno's Garage", durante il quale Donald spiega le sue analisi di mercato. Scrive per le più prestigiose riviste mondiali di auto storiche.

"Secondo il mio punto di vista, i cambiamenti osservati a partire da febbraio 2020, quando il Coronavirus è entrato per la prima volta nelle nostre vite, sono stati una continuazione delle tendenze generali che si erano innescate fin dal 2018. Non c'è

stata alcuna svendita su larga scala di auto da collezione da parte degli investitori in preda al panico. In pochi hanno cercato liquidità di fronte al crollo dei mercati azionari e alle chiusure di attività conseguenti ai blocchi regionali e nazionali. Il mercato, dunque, non ha avuto bisogno di una ripartenza, in quanto ha continuato, in modo pressoché totale negli Stati Uniti, a essere piuttosto attivo nei settori della vendita privata e delle transazioni professionali. Allo stesso tempo, le Case d'asta hanno reagito immediatamente all'annullamento delle vendite in presenza, passando alle piattaforme online. Ovviamente ciò è stato determinante nell'incremento delle vendite sul sito delle aste online più conosciuto, 'Bring a Trailer', in tutti i segmenti di mercato, da quello economico a quello top. Ma quando a Londra a inizio settembre Gooding & Co. ha organizzato l'asta 'Passion of a

Lifetime' che ha riscosso un grande successo, tutti i principali operatori del settore avevano già trovato il modo di creare un giusto mix di vendite fisiche e online. Così le percentuali di vendita sono tornate immediatamente ai livelli pre-pandemia. È interessante notare che una delle aree del mercato che ha subito un impatto diretto dalla pandemia è quella delle auto adatte a partecipare a raduni e manifestazioni di alto spessore. Fino alla diffusione del Coronavirus, questo era stato uno dei fattori chiave nel mercato medio-alto, in quanto gli appassionati cercavano veicoli che offrissero una garanzia o una forte possibilità di entrare nei migliori eventi vintage di rally, tour e gare. Poi, quando quasi tutti questi eventi sono stati cancellati o rinviati, le auto che fino al giorno prima sarebbero state comprate, a occhi chiusi sono diventate invendibili, affossando di fatto il loro valore. Ciò nonostante, i collezionisti intelligenti si sforzano di mantenere una visione di lungo termine, perché sanno che le peculiarità specifiche che rendono un'auto interessante da possedere non cambieranno certo a causa della pandemia: se un'auto è bella da guidare ed emoziona, lo sarà anche dopo la fine dell'emergenza. Così è emersa subito questa tendenza: sono aumentate le richieste delle auto che vengono



acquistate per essere utilizzate, piuttosto che quelle solo da guardare. È infatti la riflessione, innescata dalla pandemia, su cosa sia veramente importante nella vita a scatenare la voglia di comprare le auto divertenti da guidare e utilizzabili in ogni occasione. Quindi, se Ruoteclassiche mi chiede di identificare alcune auto che potrebbero essere acquistate oggi 'senza rischi', io suggerirei la Mercedes 300 SL 'Gullwing' o una roadster, o magari una Ferrari 512 Berlinetta Boxer o una Citroën DS. Quello di oggi non è un mercato in cui si acquista un'auto tanto per 'riempire spazi vuoti' o scegliendo in una lista di veicoli 'indispensabili' per impressionare i propri amici o gli sconosciuti. Un elenco che solitamente comprende modelli che non fanno parte dei propri sogni o che nessuno vorrebbe mai guidare. Invece le auto più richieste sono oggi quelle che entusiasmano il proprietario. In definitiva, io penso che questa tendenza consentirà al mercato delle auto da collezione di uscire dalla pandemia molto più forte e più stabile di prima".



➔ di transazioni importanti sulle Ferrari 275 GTB, in particolare 275 GTB/4, e sulle Lamborghini Miura. Infine direi che una bella Dino 246 GTS in versione europea, magari non rossa, continua a rimanere un valore sicuro. E comunque la qualità della vettura fa sempre più testo: restauro professionale, matching number, colori speciali (cioè rarità) e certificazioni".

TENGONO LE AUTO DI QUALITÀ

Lo abbiamo notato anche a Milano Autoclassica: presenze inferiori rispetto agli anni scorsi (sono mancati gli stranieri e non tutti si fidano a partecipare a eventi

affollati, nonostante le severe misure di distanziamento), ma vendite di buon livello. Anche a prezzi importanti: una Porsche 964 Carrera 4 immacolata, uniproprietario, con vernice originale e soli 17.000 km reali è passata di mano per 100.000 euro tondi tondi. Il 30% in più della quotazione massima di Ruoteclassiche. Con il lockdown, le Case d'asta hanno invertito la rotta rapidamente e si sono dedicate all'online. Con successo sempre più crescente, fino a stabilire veri e propri record assoluti, vedi la Bugatti Type 59 Sports ex re del Belgio e un'importante carriera sportiva

alle spalle. David Gooding, fondatore e presidente di Gooding & Company, ha dichiarato a Ruoteclassiche: "La nostra prima vendita in assoluto solo online è stata un grande successo, sia per i nostri clienti sia per l'azienda. Inoltre, l'introduzione degli automobilia nella nostra gamma si è rivelata un incredibile successo. La domanda di auto di qualità non è svanita in tempi così incerti e di questo siamo entusiasti".

LA STRADA DELL'ONLINE

Gregor Wenner, responsabile per l'Italia del dipartimento Motorcar ➔