

PREZZI IN FIERA

LA LEZIONE DI BOLOGNA

Richieste più elevate rispetto a quelle che compaiono **negli annunci sul web**: così è stata più un'esposizione che un luogo di transazioni



Che **Auto e Moto d'Epoca** sia stata un successo, nessuno lo può mettere in dubbio. Per gli appassionati è stato come arrivare nel paese del Bengodi: tanto da vedere, ammirare, toccare con mano. Capolavori del passato, storiche di tutti i giorni, esposizioni di club e di commercianti, molti eventi culturali importanti. E ancora ricambi, modellismo, oggettistica... Insomma, una giornata sola, pur presentandosi all'ingresso all'orario di apertura, rischiava di essere troppo poco, per godersi tutto. Meglio prepararsi, l'anno prossimo, a dedicare a questa fiera un paio di giorni.

MEGLIO RIFLETTERE

Quasi tutti i commercianti hanno sottolineato che di gente ne hanno vista tantissima, ma di affari ne hanno conclusi pochi. In media, le vendite sono state del 15-20% sul totale, contro una percentuale che a Padova superava, a volte, il 50%. Il motivo sta nei prezzi. Convinti che le presenze

numerossime aumentassero le chance, molti hanno alzato troppo le pretese. Col risultato che tante trattative non sono mai iniziate. Non si tratta di crisi del mercato. Perché molti appassionati, individuata l'auto da acquistare, probabilmente si saranno messi in contatto col venditore dopo la fiera, immaginando che le richieste siano calate. Insomma, Bologna ha ricordato la lezione: a tirare troppo la corda, è facile che si spezzi. Quanto ai listini di Ruoteclassiche, questo mese il valore medio delle auto è cresciuto dello 0,5%, anche se i rincari delle vetture che hanno cambiato verso l'alto la quotazione sono stati elevati: +12,6%. Ma l'incremento ha riguardato solamente 307 modelli o versioni. Questo significa che il mercato pare stabilizzato, tranne che per alcune automobili che continuano a salire velocissime, come la Saab 9-3 2.8 V6 Turbo (+57%), le Ford Sierra 2.8/2.9 4x4 (+50%) e la Rover 114 GTI (+40%), nella foto.

L'ESPERTO

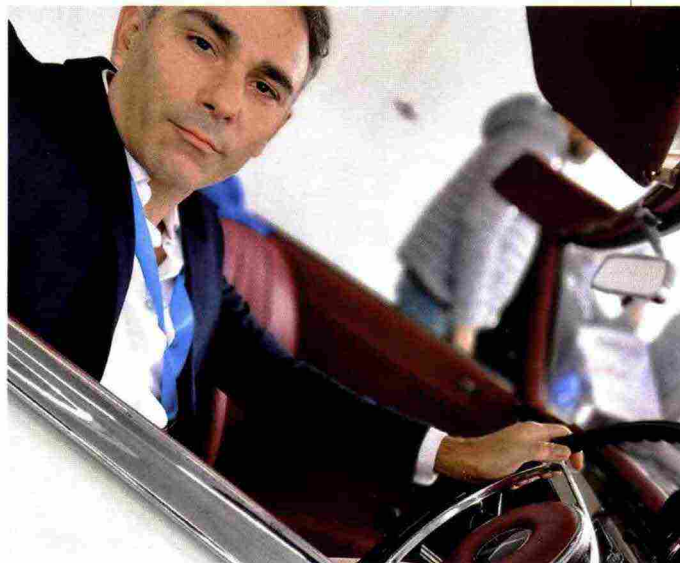
MERCATO SEMPRE PIÙ ONLINE

Secundo l'esperto di Catawiki, componente del Comitato Prezzi di Ruoteclassiche, Franco Vigorito, (nella foto) prima di addentrarsi nella complessa analisi di un mercato in continuo cambiamento è d'obbligo una riflessione: il motorismo storico è reduce da un lungo periodo di Covid, sono in atto ben due guerre ai confini dell'Europa, l'inflazione è balzata a livelli da anni 80 e la situazione macroeconomica non è proprio favorevole. È evidente quindi che tutti i mercati, compreso quello delle auto storiche e da collezione, ne risentano, e non ci si può certo aspettare un momento di espansione, almeno a breve termine.

IL COMPARTO È SANO

Detto ciò, il mercato ha tuttavia, in più occasioni, dimostrato di essere in salute, non da ultimo con i risultati delle recenti aste internazionali. Le automobili importanti continueranno a essere vendute a cifre consistenti. Perché per gli investitori, anche in presenza

di fattori macroeconomici incerti, l'auto da collezione rimane sempre un'opportunità per diversificare il proprio portafoglio. Cosa succederà nel 2024? Continuerà il momento favorevole per le supercar, per le classiche di domani e per le instant classic. I collezionisti punteranno esclusivamente sugli esemplari originali, con pochi km e proprietari, ben tenuti, con una storia trasparente e certificata. Catawiki ha da poco dato il via a una nuova asta tematica dedicata alle vetture "low mileage" (principalmente classiche di domani) e i primi risultati sono molto promettenti: tanti rilanci e prezzi di aggiudicazione che si avviano a superare la stima d'asta. Tutte le piattaforme di e-commerce stanno avendo un ottimo trend in questo momento, con un valore medio di vendita in crescita, se confrontato con gli anni scorsi. Vigorito, infine, ritiene che il mercato continuerà a spostarsi gradualmente verso la Rete.



136166

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.