

Personaggi

Nicholas Margerison

# Battitore libero

Inglese, vive a Monza,  
è innamorato del nostro Paese  
e delle belle auto d'epoca,  
che va a scovare dai  
collezionisti per conto della  
celebre casa d'aste Bonhams



L'asta di auto  
storiche  
che Bonhams  
ha organizzato  
la scorsa estate  
a Goodwood,  
in Inghilterra.

**P**er Nicholas Margerison, inglese di nascita ma ormai in pianta stabile a Monza, nuovo responsabile del mercato italiano per la casa d'aste inglese Bonhams, le auto storiche potranno dare ancora molte soddisfazioni ad appassionati e collezionisti. Ma a tre condizioni: dovrà trattarsi di modelli in condizioni impeccabili, molto rappresentativi della storia dell'auto ed effettivamente rari. Per le classic car sopravvalutate, come Ferrari «Daytona», Porsche «Carrera RS», Mercedes-Benz «300 SL "Ali di gabbiano"», Porsche «356», Lancia «Rally 037» bisognerà mettere in preventivo, invece, una discesa delle quotazioni dopo un periodo d'ingiustificato rialzo.

Nick, come lo chiamano gli amici e quei collezionisti di cui ha saputo conquistarsi la fiducia, conosce bene il mercato italiano, avendo lavorato in passato per l'altra grande casa d'aste britannica Coys e come venditore per la bresciana Luzzago, alternando questa professione con l'attività di guida turistica sui monti del Trentino e con gli studi di Lingua e Letteratura italiana all'Università di Bologna. Da Bonhams, Nick ha preso il posto di Simon Kidston, dopo che questi ha dato vita a una sua attività in proprio per la commercializzazione di

auto storiche e collezioni. Seleziona le vetture da battere alle aste e - spiega - l'aspetto più difficile del suo lavoro è dire no a quei proprietari che pretendono di vendere a prezzi irrealistici. Visita i collezionisti che intendono collocare sul mercato le auto e con loro stabilisce i prezzi di riferimento. «Tutti sono convinti di possedere oggetti unici», spiega, «ma la realtà purtroppo è ben diversa: bisogna distinguere tra il valore reale di una vettura, che è quello che si può indicare come prezzo di riferimento, e la quotazione massima raggiunta da un esemplare di quel modello durante una contrattazione al rialzo caratterizzata da una serie di rilanci anche oltre il limite del ragionevole». Poi fotografa le macchine, redige i testi di pre-

Milano • Febbraio 2009 19

Nuova  
Gamma Corsa.  
Oggi puoi avere tutto.

Scopri  
OPEL GERLI  
oggi ancora più grande  
3000 mq di esposizione!!!

**SOLO DA GERLI RISPARMI  
€ 3.500 SU 15 AUTO**



Corsa supera se stessa con la Nuova Gamma Corsa.

Ci sono primati che non si possono battere. Come quello di Corsa, abituata a darti sempre il massimo. Corsa, la prima nella categoria con l'ESP<sup>®</sup> di serie, il più avanzato sistema di sicurezza attiva consigliato da QUATTORUOTE, oggi si supera ancora con la Nuova Gamma Corsa, e ti presenta una dotazione che non teme confronti. Oggi, puoi avere tutto.

Blocca l'offerta. Sino al 28 febbraio.

Concessionaria Opel a Milano

**GERLI**

Viale Fulvio Testi, 22  
Milano  
Tel. 02/66105555

Service:



Nuovo Show room  
**GERLI Store**  
AUTO USATE - KM 0  
AZIENDALI  
DI TUTTE LE MARCHE  
Viale Fulvio Testi, 30





sentazione sul catalogo d'asta e attende l'esito della vendita all'incanto. Un altro aspetto di non secondaria importanza riguarda il trasporto delle auto, l'assicurazione e altri dettagli logistici, di cui è sempre Nick a occuparsi, almeno per i clienti italiani: «Il costo relativo allo spostamento delle vetture può incidere parecchio, specie per esemplari di valore medio-basso. Occorre allora organizzare delle bisarche che raccolgano le macchine a livello regionale e le trasportino a destinazione».

Oltre a cercare le auto, Margerison scrive i testi di presentazione inseriti nei cataloghi delle aste.

#### ■ Quanto conta la conoscenza dell'auto?

■ È molto importante, ma è quasi sempre il proprietario a saperne più di ogni altro: spesso si trovano persone gelose delle proprie vetture, convinte di possedere pezzi unici anche se non è così. Noi preferiamo non accettare auto per le quali il proprietario chiede troppo: oggi su dieci vetture visionate solo tre o quattro vengono ammesse all'asta. Con la crisi economica in atto non è più pensabile vendere auto sopravvalutate. Poi vedi macchine come la Stanguellini «1100», prodotta in tre esemplari e partente sicura alla Mille Miglia storica, cui non viene mai riconosciuto un adeguato valore per la sua rarità, il palmarès sportivo e l'anzianità.

#### ■ Quali differenze ci sono tra il mercato inglese e quello italiano?

■ Nel Regno Unito i collezionisti (e le relative collezioni) sono più conosciuti dagli appassionati; qui ho trovato maggiore riservatezza, legata forse a ragioni fiscali e di sicurezza. Ne deriva che la ricerca delle auto da vendere in Italia avviene con il passaparola, anche nei posti più



incredibili, presso persone insospettabili. Milano e la Lombardia sono più vicine all'idea inglese di collezionismo. Qui ci sono tante auto importanti, gente più aperta e una riservatezza meno esasperata. Passione e business vanno di pari passo, anche se in Italia non ho ancora colto la tendenza a considerare le classic car come beni rifugio, a differenza di quanto accade in Gran Bretagna dove - dopo la crisi finanziaria e bancaria iniziata nei mesi scorsi - alcuni hanno investito parecchi quattrini su auto storiche di pregio.

#### ■ Vale la pena iniziare a collezionare oggi?

■ Questo è un buon momento per comprare, perché in tempi di crisi trovi sempre chi ha necessità di vendere e realizzare. Certo, bisogna saper scegliere. Io credo in alcune auto fortemente sottovalutate rispetto al loro valore storico e alla loro attuale effettiva rarità, come la BMW «M3» prima serie, la prima Volkswagen «Golf GTI», la Lancia «Delta Integrale Evoluzione», l'Audi «Quattro», le stesse Porsche «944 Turbo» e «928». Per loro prevedo una forte crescita con il vantaggio che si tratta di modelli ancora utilizzabili quotidianamente. Andando a ritroso non dimenticherei l'Alfa Romeo «Giulia», che gode di una considerazione largamente inferiore ai modelli sportivi «GT Sprint», «GT Junior», «Duetto» e «Spider» ma darà quanto prima soddisfazioni. Occorre poi individuare gli esemplari giusti, ben conservati o restaurati alla perfezione, con la vernice del colore originale e magari nella tonalità che andava per la maggiore un tempo, senza dimenticare l'eventualità

di precedenti proprietari famosi o, per le auto da competizione, un ricco palmarès agonistico. Come certe vetture possono regalare grosse soddisfazioni, così quelle di media qualità, mal restaurate, sono invendibili. E serve pazienza: non è questo il momento di tentare speculazioni; bisognerà prima uscire dalla crisi per realizzare ai massimi livelli. Ma io credo che tra perdere i soldi in Borsa, magari per opera di un mediatore o di un procuratore incapace o disonesto, e godersi un'auto storica, guidandola sui colli del Monferrato o del Chianti, sia preferibile la seconda soluzione d'impiego di un capitale.

#### ■ Quanto rende la certificazione rilasciata da Ferrari Classiche?

■ Per la Ferrari è sicuramente un bel business, per il collezionista poco esperto rappresenta una sorta di garanzia di tutela. Credo che un'auto certificata possa spuntare un 10% in più in fase di vendita, fatto che, per quasi tutti i modelli, consente di ripagarsi le spese di certificazione (da 1700 a 5500 euro).

#### ■ Qual è il sogno di Nick Margerison?

■ Per me è sempre una soddisfazione quando un'auto viene venduta a un prezzo corretto. Mi piace questo lavoro, mi permette



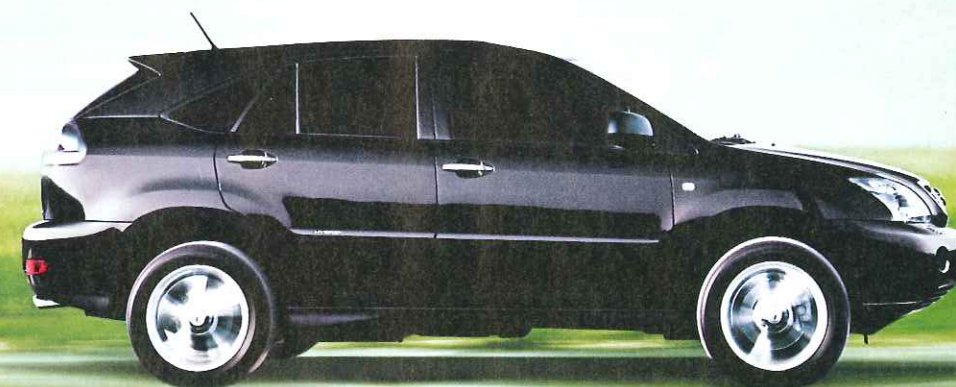
Margerison con la sua Alfa «Spider 3.2 V6» color blu metallizzato, con guida a destra e targa inglese.

di viaggiare, di conoscere tante persone e di stabilire contatti che, a volte, diventano anche amicizie. Sono in Italia da nove anni, sto bene e ho difficoltà a pensare a un posto diverso dove vivere anche perché la mia professione mi lascia abbastanza libero. Certo, organizzare un'asta a Milano sarebbe un sogno... Pensate: appena ultimato il restauro del Museo Alfa Romeo di Arese dar vita a una vendita all'incanto proprio lì, con le auto della Casa del Biscione come tema portante, anche se non esclusivo. Sì, sarebbe proprio la città giusta. Traffico a parte: stamattina ho impiegato due ore per coprire i 40 km che separano casa mia a Monza da «Quattroruote» con la mia Alfa «Spider 3.2 V6» blu metallizzata con guida a destra.

Alessandro Rigatto

Milano • Febbraio 2009 21

Lexus RX 400hybrid.  
TRASFORMA IN STILE IL RISPETTO DELL'AMBIENTE.



FINALMENTE OGGI L'UNICO SUV CON TECNOLOGIA IBRIDA A CONDIZIONI UNICHE.

Motore V6 3.3 VVT-i abbinato a due motori elettrici • Potenza totale del sistema ibrido 272 CV • Accelerazione da 0 a 100 km/h in 7,6 sec. • Trazione intelligente sulle quattro ruote (E-four) • Gestione integrata delle dinamiche del veicolo (VDIM) • Consumo 12,3 km/l (ciclo combinato) • Emissioni CO<sub>2</sub> 192 g/km.

Prezzo a partire da euro 49.900\*.

\*Prezzo di listino euro 55.700. Offerta di prezzo valida per le vetture disponibili in concessionaria. L'offerta di prezzo include il contributo statale sulle auto ibride (Legge n. 296/2006) e il contributo della concessionaria.

OVERDRIVE  
Via dei Missaglia, 89 - Milano - Tel. 02.89343620

www.lexus.it

LEXUS



PERIODICO MENSILE N° 640 FEBBRAIO 2009 € 4,20 (Italy only)

# QUATTORRUOTI

## IN REGALO L'Atlante stradale d'Italia 2009



• Canton Ticino Fr.Sv. 14,50  
• Svizzera Fr.Sv. 16,50  
• Francia € 8,50 • Austria € 11,00  
• Belgio € 8,45 • Germania € 11,00  
• Portogallo € 7,95  
• Lussemburgo € 8,70

9 0 6 4 0 >



9 1770035 591002

EditorialeDomus Poste Italiane SpA Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in Legge 27/02/2004 - n° 46) Art. 1, Comma 1, DCB-Milano



**Prove**

**Ford Ka**

Mégane, Scirocco  
Clio e Fabia SW  
e 9 Suv sulla neve

**Altro che incentivi...**

# Scontissimi