



ROMAN KRÄUSSL forscht an der Luxembourg School of Finance zu Alternative Investments und Behavioral Finance. Feedback bitte an rkraeussl@gmail.com

Der Steve-McQueen-Effekt

Klassische Ferraris haben ihre Auktionspreise seit 1998 versechsfacht. Eine sichere Wette sind sie trotzdem nicht.

Seit ich als Kind den Rennfahrerfilm „Le Mans“ gesehen habe, ist Steve McQueen mein Held. Sein Autogesmack wirkt bis heute nach, denn der Markt für „Classic Cars“ wird ganz wesentlich beeinflusst von Stars und Celebrities.

So lässt sich der Ferrari-Boom in den USA zu großen Teilen auf Steve McQueen zurückführen. In „The Thomas Crown Affair“ von 1968 geht die von ihm gespielte Hauptfigur mit einem Freund über die Straße und bleibt plötzlich wie versteinert stehen: vor einem geparkten Ferrari. „Ist das eins von diesen roten italienischen Dingen?“, fragt der in Sachen Geschmack und Vergnügen ahnungslose Begleiter. „One of those red Italian things“, antwortet McQueen. Seither gilt Ferrari als das Maß aller automobilen Lässigkeit in Amerika.

Ferraris Dominanz ist auch überdeutlich beim Classic-Car-Index, den ich erstmals für manager magazin erstellt habe. Der Index zeichnet die Verkaufsentwicklung von 32 908 Classic Cars im Gesamtwert von 6,1 Milliarden Dollar nach und erstreckt sich über den Zeitraum von Anfang 1998 bis Ende September 2015. Er bezieht auf wertbestimmende Kriterien ein wie die Eigentümergegeschichte eines Fahrzeugs.

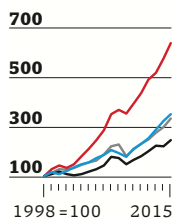
Um im Index berücksichtigt zu werden, muss ein Auto bei mindestens einer der 23 großen Auktionen (wie zum Beispiel der Artcurial in Paris, RM Sotheby's in Monterey oder Gooding & Co. in Pebble Beach) dabei sein und mindestens 15 000 Dollar erzielen. Ich unterscheide hier zwischen drei Kategorien: Ferrari, US-Sportwagen („Muscle Cars“) und Autos, die vor 1949 gebaut wurden.

Ergebnis: Ferrari hat in den letzten 17 Jahren mit Abstand am meisten an Wert zugelegt, die Auktionspreise konnten sich versechsfachen. Die vor 1949 gebauten Autos haben ihren Wert immerhin verdreifacht, die Muscle Cars verdoppelt (siehe Grafik). Der geringere Preisanstieg der US-Modelle liegt auch darin begründet, dass sie noch nicht so selten sind. Die Mehrzahl der 32 908 Classic Cars stammt von Chevrolet

EINE KLASSE FÜR SICH

Wertentwicklung klassischer Automobile, indiziert

Ferrari, Baujahr vor 1949, klassische Automobile aller Kategorien, Muscle Cars



Quelle: Roman Kräussl
Grafik: mm

und Ford. Ferrari dagegen kommt nur auf einen Anteil von 6,7 Prozent, erzielt damit jedoch 22,8 Prozent des gesamten Umsatzes.

Noch deutlicher wird die Dominanz der „roten italienischen Dinger“ in der Spitzengruppe: Sieben der zehn teuersten je versteigerten Autos stammen aus Maranello. Den Auktionspreisrekord hält der 1962er Ferrari 250 GTO (Foto) mit der Seriennummer 3851GT, der am 14. August 2014 für 38,1 Millionen Dollar bei Bonhams verkauft wurde. Er löste damit den 1954er Mercedes-Benz W196R Rennwagen ab, der ein Jahr zuvor für 29,6 Millionen Dollar den Besitzer gewechselt hatte.

Den höchsten je für ein Auto erzielten Preis indes gab es außerhalb eines Auktionssaals: Im Oktober 2013 zahlte ein ungenannter Käufer 52 Millionen Dollar für einen 1963er Ferrari 250 GTO. Die Modellreihe wurde 1962 für die Rennen in Le Mans entworfen, nur 39 Stück wurden gebaut. Die Besitzer sind fast allesamt höchst prominent: Pink-Floyd-Schlagzeuger Nick Mason nennt einen 250 GTO sein Eigen genauso wie Goldman-Sachs-Clansproß Peter Sachs und Rob Walton, Ex-Chairman des weltgrößten Einzelhändlers Wal-Mart.

Die Classic-Cars-Rallye wird auf absehbare Zeit weitergehen. Denn Russlands und Chinas Reiche entdecken diese Anlageklasse gerade erst für sich. Sieben der zehn teuersten Transaktionen sind bei Auktionen in den ersten neun Monaten 2015 erzielt worden.

Unkundigen sei von einem Investment dennoch abgeraten. Die Kosten für Versicherung und Wartung sind hoch, die Wertentwicklung hängt von vielen technischen Faktoren, einer lupenreinen Historie, dem Sammlergeschmack und nicht zuletzt der Konjunktur ab. Da können selbst alte Ferraris zum Millionengrab werden.

So wie in Japan nach dem Platzen der Immobilienblase, als der Sammler Takeo Kato seinen 13,8 Millionen Dollar schweren 250 GTO für gerade mal 2,7 Millionen Dollar an einen britischen Ferrari-Händler abstoßen musste. Kapitalverlust: satte 80 Prozent. ■

