

84006/90001



# Ferrari

1/1990  
DM 15.-

*Klassik*

Faszination: **Dino 246 GTS** ● Register: **alle Vignale-Ferrari** ● Präsentation: **Ferrari 250 GT Pininfarina-Speciale-** ● Analyse: **Ferrari-Preise** ● Präsentation: **Ferrari 500 TRC** ● Kaufberatung: **Ferrari 308/328** ● Register: **alle Ferrari 365 California** ● Typ-Historie: **Ferrari GTO Prototipo** ● Fahrbericht: **Ferrari 365 GT/4 2+2** ● Präsentation: **Dino 206 S** ● Fahrbericht: **Ferrari 328 GTS**



**S**o ändern sich die Zeiten. Wer in den 50er, 60er und 70er Jahren verriet, er besäße einen Ferrari, der wurde bewundert – des Autos wegen. Wer in den 80er Jahren Ferrari-Flagge zeigte, der konnte sich gleichfalls der Hochachtung sicher sein – doch meist aus ganz anderen Gründen: Ihm wurde nun nicht mehr nur guter Auto-Geschmack attestiert, sondern vor allem vermögenswirksame Cleverness.

Ferrari-Sportwagen waren fast über Nacht zum „roten Gold“ avanciert, zum Luxus-Gut mit Preis-Zuwachsraten, das mit den Jahren nicht weniger, sondern immer mehr wert wurde. Das zog naturgemäß Spekulanten an – doch nicht allein die profitierten von der ganz speziellen Ferrari-Situation. Was nämlich im Eifer der Spekulations-Diskussion nur allzu oft vergessen wird: Auch so mancher sogenannte „wahre Enthusiast“ mit Ferrari-untypischem Geldbeutel konnte nun dank der Preis-Explosion erwägen, sich unter Opfern (und mit Hilfe seines Bankers) ein Cavallino in den Stall zu stellen – vorausgesetzt, er verpasste nicht den richtigen Moment.

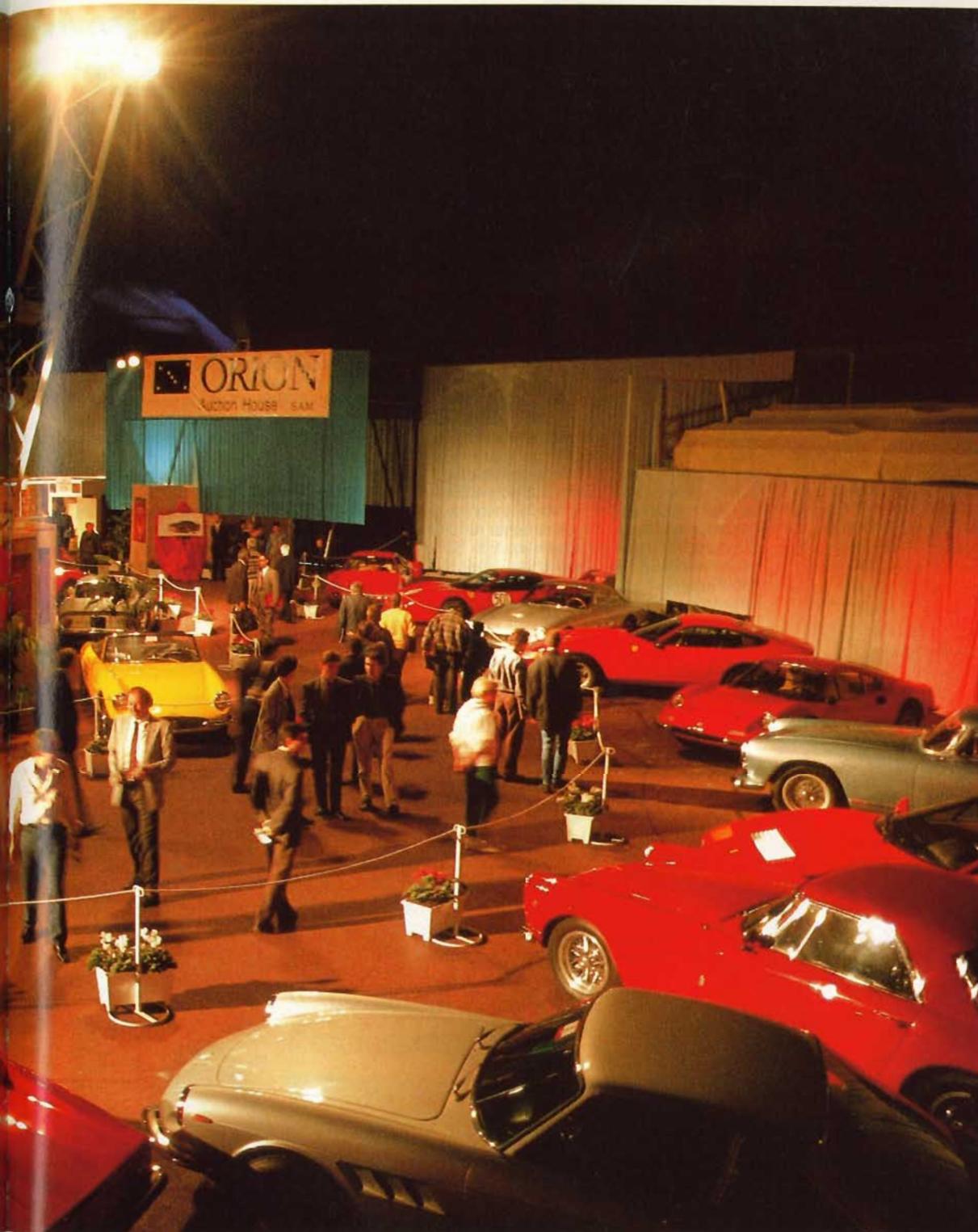
Ein Widerspruch? Keineswegs: Schließlich versprochen die zu erwartenden Wertsteigerungen zumindest eine Amortisation der (hohen) Unterhaltskosten. Auch unter vorsichtigen Bank-Direktoren hatte es sich überdies herumgesprochen, daß der Kfz-Brief eines Ferrari eine mehr als gute Sicherheit darstellt. Und beim Ferrari-Verkauf – in früheren Tagen Stunde der bitteren (Wertverlust-)Wahrheit – vermochte die Freude über den Profit auch bei „echten“ Enthusiasten die Trauer um den Ferrari-Verlust zu überstrahlen.

## Ferrari-Preise 1990.

# DER WAHNSINN



Von Dirk-Michael Conradt  
(Text) und Hermann Ries (Foto).



Welche Farbe soll's denn sein? Bei der Orion Ferrari-Auktion Ende 1989 konnten Frischluft-Fans unter vier Spyder der Reihen 275, 330 und 365 wählen...

Vorausgesetzt, man konnte sich mit dem Gedanken an einen späteren Verkauf anfreunden, war Ferrari-fahren mit steigenden Preisen in den Jahren 1985 bis 1989 plötzlich nicht etwa teurer, sondern im Gegenteil sogar erschwinglicher geworden – und somit einer größeren Enthusiastenschar zugänglich.

Aus einem relativ homogenen Ferrari-Interessentenkreis waren also – etwa Mitte der 80er Jahre – plötzlich deren drei

geworden: die klassischen Ferraristi, die sich seit 250 GT-Zeiten stets einen Ferrari gegönnt hatten, sei's aus Bewunderung für das Automobil, oder aber nur für dessen Image; die Spekulanten, für die ein Ferrari die Faszination eines geglückten Warentermin-Geschäfts ausstrahlt; und eben jene Neu-Ferraristi, deren finanzieller Background in der Zeit vor dem großen Ferrari-Boom bestenfalls einen Porsche 911 ermöglicht hätte.

Ende der 80er Jahre begehrten also mehr Menschen einen Ferrari als je zuvor. Und dieser gestiegenen Nachfrage stand ein nach wie vor stark begrenztes Angebot gegenüber – bei den klassischen (außer Produktion gegangenen) Ferrari ohnehin, doch auch bei neuen Serien-Modellen. Ferrari-Marketingstrategie blieb es nämlich, die Exklusivität der Kleinserie zu wahren, den Verlockungen einer Kapazitäten-Ausweitung zu widerstehen. So balg-

ten sich um die Jahres-Produktion von nur rund 4 000 Ferrari genügend Alt- und Neu-Ferraristi, Voll- und Teil-Spekulanten, um die Lieferfristen auf bis zu vier Jahre anwachsen zu lassen.

Doch Lieferfristen solchen Ausmaßes dämpfen nicht etwa die Begehrlichkeit. Sie schufen vielmehr eine neue Grauzone, in der bereits Anwartschaften auf einen Ferrari Bargeld bedeuten. So jedenfalls stellte sich die Situation bis etwa Mitte des Jahres 1989 dar: zuverlässig steigende Preise über die gesamte Ferrari-Bandbreite, steigend sowohl bei knapp 40 Jahre alten 166ern, als auch bei werksneuen Testarossa, steigend bei eher belanglosen Pferdewagen (auch solche gibt's in der Ferrari-Geschichte), als auch bei den Highlights in motorsportlicher Hinsicht und in der Ausstrahlung, steigend bei Vierzylindern und natürlich bei Zwölfzylindern.

Mit dem Aufwärtstrend wurden freilich jene Stimmen immer lauter, die den Ferrari-Kurs mit dem „richtigen Leben“, mit konventionellen Aktienkursen, verglichen. Sensibilisiert durch dramatische „Schwarze Freitage“ gerade Ende der 80er Jahre (die freilich viele Spekulanten erst zum „sicheren Wert“ Ferrari greifen ließen) unkten diese seit 1989, daß der Ferrari-Crash unmittelbar bevorstünde.

Lesen Sie bitte weiter auf Seite 46



Sie suchen einen Ferrari? Nichts einfacher, als das: Die Kleinanzeigen-Spalten in *Motor Klassik* und „auto motor und sport“ sind schließlich voll davon. Wer heute einen ordentlichen VW Käfer sucht, tut sich schwerer. Doch welcher Ferrari soll's denn sein? Exemplarisch ein richtig klassischer für den Concours'd'Elegance, möglichst ein Vier-nockenwellen-275er, und dazu einer für den Alltag – der 328 GTS bietet sich dafür bestens an.

## Ich kaufe einen Ferrari –

Mein erster 275 GTB/4-Versuch geht schief. Ich rufe eine Luxemburger Nummer an und stoße drei Tage lang auf das Besetzzeichen. Offensichtlich bin ich nicht Opfer eines Druckfehlers: Dieselbe Nummer finde ich mit ähnlicher Anzeige in einem britischen Fachblatt.

Nächster Versuch: ein Händler im sonnigen Californien. Mein Gesprächspartner will von mir wissen, ob ich bereits einen Ferrari besäße. Ich verneine und muß mir daraufhin einen Vortrag anhören, der mir (auf meine Telefonkosten) darüber Aufklärung gibt, daß ein GTB/4 als erster Ferrari eigentlich untauglich sei. Man hätte da aber einen herrlichen 365 BB, der mache mehr Spaß, sei nicht so empfindlich und koste nur ein Drittel des GTB/4. Ich aber will den GTB/4 – how much? „1,5 Millionen“. Aha, denke ich mir als aufgeklärter Motor-Klassiker, der die Preis-Situation zu kennen glaubt, so tief sind sie also schon gefallen.

Doch der Kerl meint nicht DeEm, sondern Dollar, der Kerl hat Illusionen – nicht nur in Sachen GTB/4, sondern mindestens so sehr in Sachen BB... Forget it!

Mein nächster Telefon-Partner spricht deutsch mit schweizer Akzent, was ich ihm nachsehe – nicht jedoch, daß er plötzlich damit herausrückt, nur zu wissen, wo ein 275

## Ein Traum wird wahr: der eigene Ferrari!



Und einen Ferrari von **POCHER** kann sich jeder leisten! Die **POCHER**-Bausatz-Modelle im Maßstab 1:8, ca. 60 cm lang, gehören zur einsamen Spitzenklasse – so wie ihre Vorbilder.

**Testarossa und Testarossa Spider: Bausätze mit 480 Teilen, Metall-Karosserie mit Hochglanz-Lackierung, problemlose Montage.**

Fragen Sie beim Modellbau- und Spielwaren-Fachhandel. Dort bekommen Sie auch den neuen **POCHER-Katalog 1990**. Oder für **DM 5,10 (Briefmarken)** direkt von **Gebr. FALLER GmbH · 7741 Gütenbach**

## Erfahrungen mit Angeboten in Kleinanzeigen Anfang 1990

GTB/4 zum Verkauf steht. Seine Anzeige hatte den Eindruck erweckt, er besäße ein solch herrliches Automobil. Immerhin stimmt bei ihm der Preis in etwa, dachte ich. „Knapp zwei Millionen.“

Diesmal sind's jedoch Schweizer Franken „plus“. Und das „plus“ ist sein Honorar: Er will „100“ – nicht etwa Mark, sondern Franken in tausend.

Ich frage mich so langsam, ob ich wirklich unbedingt einen 275 GTB/4 haben muß. Doch ich gebe noch nicht auf. Warum's nicht einfach auf einer Auktion versuchen? Schließlich hat jeder Auktionator, der auf sich hält, mindestens einen 275 GTB/4 unter dem Hammer. Und mir dümmert's so langsam, warum Ferrari-Käufer trotz zusätzlicher Kosten zu Auktionen eilen, wo sich doch auf dem normalen Markt offensichtlich nur Spinner, Illusionisten und Vermittler tummeln.

In Versailles hätte ich Anfang des Jahres tatsächlich bei Perrin, Royère, Lajeunesse ein passendes Exemplar ersteigern können, zu einem Preis, der mir realistisch erscheint: nämlich eine halbe Million Mark unter der Summe, die exakt dieses Auto zehn Monate zuvor erzielt hatte, eine Million Mark unter dem Angebot des Ami-Dealers. Doch ich traute mich nicht, meine Bidders-Karte in die

Höhe zu strecken, der Hammer fiel für jemanden anderes – womöglich für den Besitzer selbst...?

Ich gedachte, mich mit dem Kauf eines 328 GTS zu trösten. Mein erster Anruf gilt einem 89er Exemplar mit nur 2 000 km, ohne Preis-Angabe. Wir reden um den heißen Brei herum, ich frage, warum der Verkäufer, ein etwas näselnder Hesse, jetzt schon verkaufe, nach erst 2 000 Kilometer, er redet was von wenig Kofferraum und Kindern und rückt endlich mit dem Preis heraus: 280 000 Mark. „Oh“, sage ich, „bißchen viel!“ Er wird gesprächig, deutet 20 Riesen Preis-Nachlaß an, wenn der Verkauf offiziell erst Mitte des Jahres über die Bühne gehe („Geld natürlich sofort“). Mir erscheint das obskur – „ich bitte um Bedenkzeit“.

Was ist das nur für ein merkwürdiger Gebrauchtwagen-Markt, geht es mir beim nächsten Wählen durch den Kopf. Wenn man einen VW Polo kauft, ruft man an, der Verkäufer schwört, daß sein Auto unfallfrei und hellgelb sei, schwärmt über den Dekorset und die Gummimatten und nennt seinen Preis. Ferrari-isti hingegen scheinen allesamt eine kleine Meise zu haben – oder tun die nur so... Der nächste 328-Verkäufer scheint eine wohlthuende Ausnahme zu sein: Er fragt nach meiner Bankverbindung und ver-

spricht, mich nachmittags wieder anzurufen. Er ruft nie mehr an (nein, es kann nicht an meinem Kontostand gelgen haben – mein Banker war eingeweicht).

Dann war da noch die Sache mit dem Privatmann, der angeblich zwei 328er zur Verfügung hätte: „Sie können sich die Farbe raussuchen, mit oder ohne ABS?“ Mit oder ohne, ob schwarz oder rot – er will pro Stück 260 000 Mark und nimmt auch „so'nen Speedster von Porsche“ in Zahlung. Ich hab' aber keinen Speedster, und mein schüchterner Hinweis, daß die 328-Preise zur Zeit fallen, quittiert er mit schallendem Gelächter – wieder nix.

Zehn Anbieter von 328 GTS und GTB habe ich angerufen, Baujahre 1986 bis 1989, Durchschnitts-Preisforderung 220 000 Mark. Über die Hälfte davon bot seinen 328 zwei Monate später immer noch an, darunter auch jene beiden, die ihren (weniger begehrten) Mondial (versehentlich?) als 328 angeboten hatten. Aber die drei Herren, die dringend einen möglichst neuen 328 GTB oder GTS („zahle bis 280 000 Mark“) suchten, waren angeblich bereits fündig geworden. Keiner wollte – wofür ich Verständnis habe – den bezahlten Preis nennen. Einer von ihnen war offensichtlich aus dem Hessischen, und er näselte ein wenig... cdt



# PETER ROSENMAIER

Karosseriearbeiten  
Rahmeninstandsetzung  
Motorenbau  
Restaurierung

Rennnockenwellen  
Rennventile  
Spezialkolben



Industriegebiet · Im Sträßle 12 · 7145 Markgröningen bei Stuttgart  
Tel. 07145 / 40 71 · Fax. 07145 / 74 40 · Telex 7 264 362 pero

In der Tat hatten sich zu diesem Zeitpunkt einige Ferrari-Modelle auf Auktionen zu unvorstellbaren Summen emporgeschwungen: Selbst serienmäßige Straßen-Ferrari, etwa der 275 GTB/4 und die meisten Ferrari-Spyder, enteilten in hohe siebenstellige DM-Bereiche, somit in Bereiche, in denen die Luft zunehmend dünn wurde.

Neu-Ferraristi konnten hier längst nicht mehr mithalten, die Zahl potentieller Käufer sank mit jedem stolz von Auktionatoren verkündeten neuen Rekordpreis. Zugleich wurden mehr und mehr Ferrari-Enthusiasten, -Sammler angesichts horrender möglicher Erlöse für ihre langgehegten Schätze weich und trugen sich mit Verkaufs-Gedanken. Ihnen war womöglich der Spaß vergangen angesichts der Gefahr, in einem unbedachten Augenblick zwei und mehr Millionen Mark im aktuellen Straßenverkehr zu riskieren.

Die Zahl käuflicher Klassik-Ferrari jedenfalls wuchs mit jedem neuen Rekordpreis: 1989 konnten sich Ferraristi bei manchen Auktionen selbst Wunsch-Ferrari hoher Exklusivität nach der Farbe aussuchen. Anfang März waren gar zwei 250 GTO (Chassis-Nummern 4219 und 3607) für 17 bzw. 14,6 Millionen Dollar im Ferrari-Weltangebot – hätten Sie ihn lieber in rot oder in dunkelblau?

Tatsächlich mußten Auktions-Besucher, aber auch Kleinanzeigen-Studenten, schon gegen Ende des vergangenen Jahres den Eindruck gewinnen, das ehemals so exklusive Automobil, die zuvor so exklusive Geld-Anlage, sei zur fast beliebig verfügbaren „Massenware“ degeneriert. Das gilt nicht nur für die in großer Serie (nämlich knapp 22 000mal) gebauten Achtzylinder-GTB und -GTS, bei denen offensichtliche Spekulations-Exemplare, aber auch als Folge steigender Kreditzinsen in Panik angebotene Fahrzeuge, den Markt verstopfen. Es gilt auch für die Muster-Renditeobjekte der Jahre 1988/89, Ferrari vom Schlage 275 GTB/4 und Berlinetta Boxer.

Genügte in der Ferrari-Boomzeit meist eine einzige Anzeige zum Verkaufserfolg, so erkennen gewitzte Kleinanzeigen-Leser heute offensichtlich unverkäufliche Exemplare in vielen wiederholten Anzeigen-Schaltungen wieder.

Daß heißt freilich nicht, daß ein Ferrari heute nicht mehr an den Mann zu bringen ist – im Gegenteil: Auch Anfang 1990 noch erzielen selbst jüngere Ferrari locker 50 Prozent-Aufschläge auf den ehemaligen Laden-Neupreis.

Doch die meisten Verkäufer hängen noch heute den Träumen der 80er Jahre nach und versprechen sich etwa für einen 88er 328 GTS mindestens 100 Prozent Gewinn – eine Illusion im Zeichen geänderter Marktverhältnisse. Das führt vielfach zu der grotesken Situation, daß Ferrari-Verkäufer auf ihren Autos sitzen bleiben, und andererseits Ferrari-Interessenten erfolglos ihr Wunschauto suchen (siehe auch den Kasten „Ich kaufe einen Ferrari...“ auf Seite 44/45).

## Ferrari im Frühjahr 1990 – was kosten sie tatsächlich\*?

Alle Preisangaben gelten in DM für den nach *Motor Klassik*-Erfahrungen gängigen, typischen Ferrari-Zustand 2-3, Europa-Spezifikation. Je nach Typ werden für Concours-Exemplare 100 000 bis 400 000 Mark mehr bezahlt, abhängig von der Höhe des Marktwertes, in der Regel weniger vom Restaurierungsaufwand. Vergleichbare Abschläge sind bei restaurierungsbedürftigen Zustand 4-Exemplaren zu veranschlagen. Aufgeführt sind nur solche Straßen-Typen, bei denen auf dem internationalen Markt ein befriedigendes Angebot besteht.

Die Preistrend-Angaben beziehen sich auf den Zeitraum Oktober 1989 bis März 1990 und sind ohne Gewähr.

Dabei bedeutet:

- ↗ Preistrend aufwärts
- Preistrend stagnierend
- ↘ Preistrend abwärts

Typ	Preis	Preis-Trend
Dino 206 GT	260 000	↗
Dino 246 GT	200 000	→
Dino 246 GTS	300 000	→
250 GT	450 000	↘
250 GT Spider	1 000 000	↘
250 GTE	350 000	→
250 GT Lusso	1 000 000	↘
275 GTB	1 250 000	↘
275 GTB/4	1 600 000	↘
275 GTS	900 000	↘
288 GTO	1 900 000	↘
308 GT 4	120 000	→
308 GTB Vetroresina	210 000	→
308 GTB	150 000	↘
308 GTS	160 000	↘
308 GTB QV	160 000	↘
308 GTS QV	170 000	↘
328 GTB/GTS	190 000	↘
330 GT 2+2	300 000	→
330 GTC	650 000	↘
330 GTS	1 000 000	↘
365 GT 2+2	300 000	→
365 GTB/4	850 000	↘
365 GT/4 2+2	200 000	→
365 GTC/4	420 000	↘
365 GT/4 BB	450 000	↘
400 i	160 000	↘
412 i	250 000	↘
512/512 i	500 000	↘
F 40	1 800 000	↘

\*Preise in Abstimmung mit Marcel Massini/Bern

Zur geänderten Angebots/Nachfrage-Situation trugen Ende 1989 jedoch nicht nur individuelle Aktionen und Reaktionen einzelner Enthusiasten und Spekulanten bei. Vielmehr wurde auch sichtbar, daß sich Weltgeschichte, politische Entwicklungen nicht nur auf Aktienkurse auswirken, sondern auch auf Ferrari-Preise. Die überraschenden unternehmerischen Perspektiven in den ehemaligen Ostblock-Ländern animierten oder nötigten gar so-

wohl multinationale Konzerne, als auch mittelständische Unternehmen, gewaltige Geldmittel frei zu machen – Geld, das bisher nicht nur von japanischen Anlegern profitabel in automobile Pretiosen investiert worden war, Geld, das sich vermeintlich durch den Verkauf automobiler Kostbarkeiten Erlösen läßt. Daß die Zeit sensationeller Rekord-Erlöse auch in der absoluten Preis-Spitzenklasse, in der wie auf dem Kunstmarkt vielfach erst Invest-Konsortien derart atemberaubende Transaktionen ermöglichten, vorbei ist – diese Vermutung wird sich 1990 wohl zur Gewißheit verdichten.

Denn der immer härter werdende Konkurrenzkampf unter den Auktionatoren wird 1990 Wirkung zeigen – nach *Ferrari-Klassik*-Meinung preisdämpfende Wirkung als natürliche Folge eher schrumpfender verfügbarer Mittel auf Kunden-Seite (siehe oben) und wachsender Zahl hyperteurer „Sensations-Klassiker“ zur Auktions-Animation. Womöglich werden auch Konkurrenz-erzwungene niedrigere Auktionatoren-Honorare (Premiums) die publizierten Preise drücken. Schließlich werben alle Auktionshäuser mit erzielten Preisen inklusive Premium. Einen Anfang machte in Sachen Niedrig-Premiums bereits der britische Auktionator ADT mit fünf statt üblicher zehn Prozent Honorar, jeweils verlangt vom Verkäufer und Käufer.

Und durchsichtiger werden die Auktions-Geschäfte mit zunehmender Auktionatoren-Zahl überdies: Nach *Motor Klassik*-Erfahrung wachen bereits heute praktisch alle Auktionatoren mit Argusaugen über das Geschäftsgebahren der Konkurrenten und geben engagierten Journalisten nachprüfbar Hinweise auf unlautere Verkaufsmeldungen von tatsächlich unverkauften Losen. Es wird künftig schwerer sein, Ferrari-Preise (und andere) mit Tricks zu stimulieren. Zumindest *Motor Klassik*-Lesern werden regelmäßig Handhaben geboten, tatsächliche von manipulierten Preisen zu unterscheiden.

Ferrari-Spekulanten steht also zweifellos eine Durststrecke bevor – und Ferrari-Enthusiasten zumindest vorübergehend eine Zeit der Kauf-Chancen, die sich in ihrer Dauer an den Geschehnissen östlich des ehemaligen eisernen Vorhangs orientieren dürfte.

Westdeutsche Wirtschaftsexperten jedenfalls sprechen von „mindestens zwei Jahren“, die etwa die DDR benötigen, um Anschluß zu finden, und die westliche Un-

**For an English summary, see pages 90 ff.**

ternehmen als Investitionsphase einzukulieren hätten. Ginge alles gut, so die Zukunftsforscher optimistisch, stünde danach ein neues Wirtschaftswunder ins Haus – und damit womöglich wieder eine Phase, in der mehr Menschen an den Kauf eines klassischen Ferrari denken, als an dessen Verkauf. Auch „Neu-Reiche“ aus dem Osten werden sich dann der wie auch immer gearteten Ferrari-Faszination nicht entziehen können.



## Advice on buying an 8-cylinder – see pages 24–33

Even a Ferrari can rust. The Dino 308 GT 4 in particular, but also the 308 GTB/GTS built before 1982 are at risk. Thus, before buying, one must be sure to check the wheel wells, the lower parts of the doors and the front fenders – the latter behind the wheel openings and underneath the flange. Further critical areas are the lower part of the side panel adjacent to the door, parts which are splashed by the spray from the rear wheels, and the floor of the boot (the latter especially in the 308 GT 4). After 1983 parts susceptible to rust were specially treated, and the rust sealing of the 328 is of a high standard. In the Mondial the door sills are also a problem area, and in the 308 GT 4 the rear roof members, too.

The tubular space frames used by Ferrari are largely resistant to rusting. The only danger here is if the car has been damaged in an accident and not properly repaired. In any case, an expert should be called in to inspect the car.

And what about the V 8 engines? If treated properly, these thoroughbred engines can do around 100 000 miles before they need

overhauling. For the 2-valve version, that will cost around 25,000 Marks, for the 4-valve version around 30,000 Marks. Ferrari V 8s don't have many weak points: with those built prior to 1979 there is now and again a cracked cylinder head. And if one neglects to change the toothed belt of the camshaft drive regularly, the result is serious damage if the belt splits. In addition, with the early 308s the plastic cogwheels for the toothed belt have a tendency to shrink, or the lateral collar breaks away. However, after engine no. 01105 (GTB) and no. 03945 (GTS) the parts were improved.

Other problems which might crop up are a defective speedometer or a failure of the oil pressure transmitter. All parts through which oil is conducted (pipes, radiator) should be checked before buying.

As far as the chassis is concerned, all that one really needs to look for is the effects of normal wear and tear. Here too, it is advisable to call in an expert – just to make sure that the purchase of a second-hand Ferrari doesn't turn out to be more of an adventure that one bargained for.

## Vignale – see pages 34–41

In the early days not many Ferraris actually had Ferrari bodies. The pride of Maranello were usually clad in bodywork designed and built by Italian carrozzieri, one of whom was Alfredo Vignale, who was born on 15th June 1913 as the fourth of seven children.

At the tender age of 11 Alfredo was apprenticed to a metal-working shop and learnt the trade of panelbeater. At 17 he went to work for Giovan Battista Farina in Turin, where he advanced to the position of Capo Reparto (foreman of the sheet-metal working department).

In actual fact he wanted to start up his own coachbuilding firm in 1939, but the war broke out and put paid to his plans for the time being.

It wasn't until 1946, by which time Vignale was 33, that he was able to open his own firm, Carrozzeria Vignale, in Via Cigliano in Turin. Two of his brothers were also involved – Guglielmo as the paintwork specialist and Giuseppe responsible for the administration. Angelo Balma, the financial director, provided the financial backing as silent partner.

Vignale's first work was a special body for a Fiat Topolino, and this served as a good advertisement for the newly-founded carrozzeria. There followed prizes at the then popular Concours d'Elegance, which brought orders from Fiat, Lancia and Cisitalia. Vignale's first work for Ferrari dates from the beginning of 1950, on the chassis of a 166 (no. 0062 M – see also the list on page 39).

One of Alfredo Vignale's friends was Giovanni Michelotti, born on 6th October 1921 in Turin, and undoubtedly a designer of international standing. Vignale and Michelotti as a team caused a sensation, Michelotti supplying the creative ideas and Vignale with the gift of realizing his ideas in metal. In the years thereafter they counted among their customers such pro-

minent figures as King Leopold of Belgium, Prince Bernhard of Holland and Gianni Agnelli.

The sporting successes of Ferraris with Vignale bodywork – e.g. in the Mille Miglia (1951, 1952, 1953) and the 1951 Carrera Panamericana – served as an important sales argument for Vignale. The resulting publicity was invaluable and secured many orders. However, whilst competitors dedicated themselves more and more to the series production of car bodies, Vignale was bent on continuing to indulge his passion for artistic creation, the building of unique bodies and prototypes. He saw himself as a sculptor with metal as his medium. Consequently, when Ferrari started to produce in larger numbers, the relationship between Vignale and Ferrari ended in 1954/55, after a total of exactly 160 Vignale Ferraris had been built.

From that time on Vignale worked closely with Maserati, and also constructed prototypes for various manufacturers. A last Vignale Ferrari was built in 1968 on the basis of a 330 GT 2+2, ordered by Luigi Chinetti, at the time Ferrari's importer for the USA. Alfredo Vignale was killed in a car crash in November 1969.



## Prices – see pages 42–46

In the good old Ferrari days Ferraristi were admired for their good taste in cars. Now they are admired for having made a clever investment. As everyone knows today, a Ferrari is like red gold: its value increases day by day.

Or does it...? This opinion is now passé. Since about the middle of 1989 Ferrari prices have been crumbling, growth rates have turned into loss allocations. Anyone

who didn't start speculating with Ferraris until last year needs strong nerves at the beginning of this year.

The reasons for this are many and various: the prices of some super-Ferraris at least rose to dizzy heights where the number of potential buyers inevitably becomes small. On the other hand, with Ferraris changing hands for phenomenal prices, the prospect of making a million or more even had many a

