



Když je business zábavou

Zážitky z největší automobilové aukce na světě

zábavou



Výkřiky, gesta fotbalových rozhodčích, píšťalky a pro lajka nesrozumitelný jazyk ukončený klepnutím kladívka... To vše je součástí automobilových aukcí. Tento fenomén zachvátí

celosvětový trh a zvláště Spojené státy. Televizní stanice přenášejí (často živě) hodiny a hodiny těchto energií nabitých aukcí. Nejznámější z těchto aukčních domů je Barrett-Jackson, který má ve svém sloganu "The World's Greatest Collector Car Auctions", a to opravdu zaslouženě.



Barrett-Jackson má sídlo v arizonském Scottsdale (komplex Westworld), ve kterém také svoji každoroční sezónu v lednu otevírá. Tato aukce je zároveň jejich největší, v letošním roce trvala dlouhých 9 dní a byla již 46. v pořadí. Mimo Arizonu Barrett-Jackson pořádá také aukce v Palm Beach na Floridě, Mohegan Sun v Connecticutu a Las Vegas v Nevadě. Letošní první aukce se konala od 14. do 22. ledna a nabízela 1.719 vozidel od historických unikátů po ultramoderní supervozy, a také 1.800 kusů auten-

tických neonových nápisů, billboardů a plakátů (vše z automobilového světa). Přestože počasí letos příliš nepřálo, na Arizonu bylo docela chladno a časté přeháňky držely „diváky“ i kupující ve stanech, aukce skončila úspěšně s celkovým prodejem za více než 102.4 miliony dolarů, z čehož se pro charitu vybralo 2.2 mil. dolarů. Barrett-Jackson aktivně spolupracuje s mnoha charitami zaměřujícími se převážně na dětské nemocnice a vojenské veterány. Na aukci do Scottsdale se letos dostavilo více než 350.000 návštěvníků.

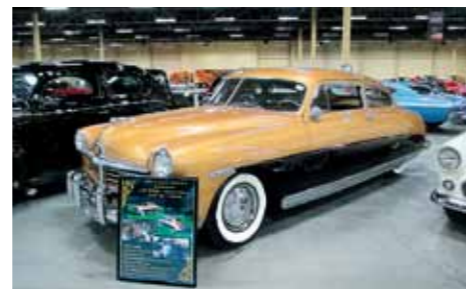


Většina z nich nejsou kupující ani potenciální zájemci, ale nechat si ujít možnost zhlédnout více než tisíc aut, která každý den na silnicích nevidíte, to prostě nejde. Hodně návštěvníků přijíždí na celou dobu trvání aukce. Někteří v motorhomech, kde i nocují, jiní využívají služby hotelů. Ty samozřejmě po dobu akce zvedají ceny, a restaurace v blízkém okolí také. Všichni se těší na slušný zisk, který je více než jistý. Je to takový novodobý „Klondajk“.

Na aukci máte možnost vidět vedle aut připravených k dražbě také nejnovější modely vozů nabízených na americkém trhu a k tomu novinky od firem speci-

alizujících se na autodoplňky, pomůcky či nářadí. K největším sponzorům patří firmy Ford, Chevrolet a Dodge. Můžete tady zažít „Ride 'N Drives with Ford, Chevrolet or Dodge Thrill Rides“ (svězt se v Hellcatu či Viperu GT je opravdu zážitek – zvláště, když řídí profesionál). Atmosféru aukce doplňuje vynikající a bohatý catering. Pochutnáte si na pečených krocaních nohách (připravených v největším pojízdném grilu na světě – v texaském stylu), pořádné polské klobáse, nebo na specialitách od Jacka Danielse (další velký sponzor). Jako aperitiv se pije Titova vodka z Texasu (v poslední době v USA velmi populární). Kupující a prodávající mají navíc k dispozici exkluzivní bary, do kterých veřejnost nemá přístup. Ty nejvíce VIP mohou využívat speciální vyhrazené prostory zajištěné ochrankou.





sbírkou Charlie Thomase, který přivezl na prodej 146 vozů. Dohromady mu potom na kontě přistálo přes 1.7 milionu dolarů.

Jakmile přijde řada na auto určitého prodávajícího, ten jej následuje až na pódium, kde je ještě čas na poslední leštění a oprašování. Prodejci s sebou většinou mají několik pomocných rukou (často rodinné příslušníky), kteří nesou a vystavují různé unikátní informace o vozidle ve formě zarámovaných plakátů, a snaží se tak na poslední chvíli zvyšovat příhozy. Samotný akt aukce na pódiu je

velmi rychlý a trvá často pouhé minuty, které rozhodnou o úspěchu či neúspěchu. Vše je samozřejmě ve stylu „amerického šoubyznysu“. Když lidé nepřihazují, a nebo čekají, jak rychle se bude cena šplhat nahoru, aukční dům se snaží různými hláškami jako: „Za tu cenu nekoupíte ani ojetou Hondu“, „To myslíte vážně? Tohle je tak poloviční cena!“ vyprovokovat zájemce a rozpohtit aukci. Vyhnat cenu co nejvýše je prostě jejich cílem. Často se kupující zapojí do přihazování emocionálně a cena se pak vyšplhá výš než se původně předpokládalo.

Po skončení aukce zaplatí kupující aukční síni poplatek – většinou kolem 10% z vydražené ceny. To znamená, že když jste na aukci a vidíte auto vydražené za 50 tisíc dolarů, na internetu potom bude vydražená cena zapsána jako 55 tisíc USD.

Na této aukci bylo možné spatřit auta, která se prodala za cenu 10 tisíc dolarů, ale také skvosty vydražené až za 1,4 milionu dolarů (např. 1964 Aston Martin DB5 – aukční číslo #1397). Populární jsou také vozy, které byly vlastněny celebritami, popřípadě jim do té doby stále patří. Letošní aukci navštívil Steven Tyler (ze skupiny Aerosmith), jeho 2012 Hennessey Venom GT Spyder (aukční číslo #3003) se vydražil za 800 tisíc dolarů. Všechny peníze putovaly na charitu Janie's Fund. Když Stevův Hennessey vjel na pódium, celá hala se na chvíli proměnila v rockový koncert! Steve stál vedle svého auta a z reproduktorů se ozývala jedna z jeho písní – v tu chvíli celá hala povstala...

Přestože leden je na většině území Spojených států tuhý zimní měsíc, v Arizoně bývá touto dobou příjemně. A tak se tisíce návštěvníků každoročně těší na příjemné klima, ale hlavně na otevření sezóny automobilových aukcí v USA. I letos to byl skvělý zážitek. Jestli máte chuť zažít něco výjimečného, tak příští rok určitě neváhejte!

Výsledky aukce najdete na webu:

www.barrett-jackson.com

Text a foto: Radek Lhotský



Prodávající se samozřejmě nejvíce soustředí na své ukázkové kousky a věří, že je jich opravdu hodně. Každý má svůj individuální styl – někteří jsou skuteční profíci, co na aukce jezdí pravidelně a dlouho, kupují, vylepšují a potom zase prodávají. Můžete tu vidět kousky, které jsou opravdu „jedničkové“ (prodávající mají pod auty nainstalována zrcadla, aby si potenciální zájemci mohli prohlédnout perfektní stav i vzhled náprav a agregátů až do posledního detailu). Jako protipól se draží auta, která sem byla přivezena rovnou z nějaké pozůstalosti, mnohdy jen ledabyle očištěná a na dofunknutých gumách. Trendem poslední doby jsou tzv. „Barn Find“ čili auta nalezená ve stodole či v nějakém

skladu a naprosto nedotčená. Pokud se jedná o zajímavé kousky z menších sérií, muscle cars s „Number Matching“ nebo zapomenuté prototypy, bývají vydraženy za vysoké až astronomické sumy.

S majiteli vozů můžete osobně pohovořit, rádi a bez zábran vám sdělí všechny podrobnosti o historii svých vozů, jména předchozích majitelů, počty najetých mil, stupeň originality nebo případné úpravy. Debaty jsou časté a většinou ani nepoznáte kdo je kupující a kdo jen návštěvník.

Jedna věc je ale na této aukci opravdu unikátní – v drtivé většině dražeb nelze dát na cenu auta tzv. rezervu, což je minimální cena, za kterou je majitel

ochotný auto prodat. A to je v mnoha případech velké riziko, protože auto se prostě prodá za nejvyšší nabídku, která ale může být mnohem nižší než si majitel představoval. Tomu se říká prodej „With no Reserve“. Výjimku tvoří auta s velmi vysokou hodnotou.

A jak je to s poplatky za dražbu? Prodávající samozřejmě zaplatí určenou taxu, aby auto bylo zařazeno do aukce. Poté mu je přiděleno číslo, a tak se jeho auto dostane do aukčního katalogu. Katalogy jsou vytištěné na kvalitním papíře a nejsou to žádné brožurky. Ten letošní měl 520 stran! Větší sbírky, které jsou nabízeny k prodeji (ve výsledku jako jednotlivá auta) mají často svůj vlastní katalog. Tak tomu bylo i letos se



Renovace

historických automobilů



www.restorations.cz
tel.: 731 601 701

kvalita • detail • preciznost • rychlost