

16

Algemeen

Kennis & wetenschap

Sfeer en concurrentie als 'prijsoptrijver'

D66-voorman Alexander Pechtold werkte als veilingmeester. „Bij een veiling bij opbod kunnen de sfeer, het momentum en de concurrentie van andere bidders de prijs opdrijven”, weet hij uit ervaring. „Ook hebzucht en jaloezie spelen daarbij soms mee. Zo van: als hij biedt, bied ik meer. Dat is voor een deel theater, maar het is ook een rechtvaardiging van de prijs. Want omdat het zich al-

lemaal in de openbaarheid afspeelt, zien belangstellenden meteen wat anderen ervoor over hebben.” Dat de prijs en de koper 'openbaar' zijn, kan ook nadelig zijn. Immers: wie een paar miljoen voor een Rembrandt betaalt, heeft er geen belang bij dat de hele wereld weet dat hij zo'n prijzig schilderij in huis heeft. Ook is de opbodveiling gevoelig voor stromannen en kongsi's. Pechtold noemt het voorbeeld van meubelverveilingen waar steeds hetzelfde 'gesloten' groepje op af kwam: „Als veilingmeester zag ik ze bij binnenkomst naar elkaar knikken, waarna steeds één van de groep minimaal bood. Daarna gingen de mannen samen naar de kroeg waar ze de veiling onderling nog eens dunnetjes overdeden en ze allemaal met koopjes naar huis gingen.”

lemaal in de openbaarheid afspeelt, zien belangstellenden meteen wat anderen ervoor over hebben.” Dat de prijs en de koper 'openbaar' zijn, kan ook nadelig zijn. Immers: wie een paar miljoen voor een Rembrandt betaalt, heeft er geen belang bij dat de hele wereld weet dat hij zo'n prijzig schilderij in huis heeft. Ook is de opbodveiling gevoelig voor stromannen en kongsi's. Pechtold noemt het voorbeeld van meubelverveilingen waar steeds hetzelfde 'gesloten' groepje op af kwam: „Als veilingmeester zag ik ze bij binnenkomst naar elkaar knikken, waarna steeds één van de groep minimaal bood. Daarna gingen de mannen samen naar de kroeg waar ze de veiling onderling nog eens dunnetjes overdeden en ze allemaal met koopjes naar huis gingen.”



Alexander Pechtold

FOTO ANP



Kas Buunk bij een schilderij van P.J.C. Gabriel getiteld: 'Het Moleneind bij Kortenhoef' met daarop molen de Lelie.

FOTO MARIËTTE SIMONIS

Economiestudent pleit voor nieuwe aanpak in kunsthandel

Kunst veilen zonder koorts



Jan Vriend
j.vriend@hollandmediacombinatie.nl

Kunst veilen moet anders, vindt economiestudent Kas Buunk. Werk niet langer met de theatrale aanpak waarbij de veilingmeester de koorts bij de bidders laat stijgen, maar kies voor een 'nuchtere' methode waarbij de kandidaat-kopers hun bod schriftelijk bij een notaris uitbrengen, stelt hij. „Dan krijg je tenminste eerlijke, weloverwogen biedingen.” In zijn bachelorscriptie pleit de student daarom voor de zogenoemde Vickrey-veiling. Bijzonderheid daarvan is dat de hoogste bidder de nieuwe eigenaar wordt, terwijl hij de prijs betaalt van de één na hoogste bidder.

Schilderijen

Kas Buunk is 22 jaar en studeert economie aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Hij kent de kunsthandel van huis uit en weet ook al tien jaar dat hij in de branche gaat werken, bij het bedrijf van zijn vader. Buunk senior is eigenaar van kunsthandel Simonis &

Buunk in Ede, waar ze in drie indrukwekkende panden een paar duizend schilderijen en aquarellen in voorraad hebben: kunstwerken van voornamelijk Hollandse meesters uit de negentiende en twintigste eeuw. In zijn vrije tijd helpt de student zijn ouders al in hun bedrijf. En als hij straks zijn stage bij Sotheby's in New York achter de rug heeft, wil hij 'in de zaak'. „Ik heb een passie voor kunst. Voor de één biedt het troost en voor de ander is het schoonheid of zingeving. Daarbij vind ik het leuk met totaal verschillende mensen om te gaan. In dit vak kom je veel bijzondere types tegen.”

Generatie

En zoals dat gaat als de nieuwe generatie in een familiebedrijf komt: de jongeren willen het net even anders doen dan hun voorgangers. Zo is Kas Buunk van plan om in het familiebedrijf kunstveilingen te organiseren volgens de door hem onderzochte Vickrey-methode.

Rivaliteit

De traditionele veilingmethode

Kunstveilingen

In augustus gaat Kas Buunk van start met zijn veilingen. De bedoeling is om zo'n 25 kunstwerken per keer te verkopen. www.simonis-buunk.nl

waarbij steeds wordt geboden tot er nog maar één bidder over is, vindt hij 'uit de tijd'. „Bij die veilingen zie je dat emoties en rivaliteit de prijs gaan bepalen, los van de persoonlijke waardering die voor de liefhebber de leidraad zou moeten zijn bij het uitbrengen van een bod.” Hij voert meer argumenten aan voor de Vickrey-aanpak: „Onze klanten hechten aan discretie. Bij een Vickrey-veiling hoeft niemand te weten wat je hebt gekocht en wat je daarvoor hebt betaald.”

Nog een argument: dat de notaris bij een Vickrey-veiling de regie heeft, is een waarborg voor vertrouwen, benadrukt hij. „Een veilinghuis kan misbruik maken

van de informatie die bij biedingen op tafel komt. Voor die wereld is het interessant te weten wie wat voor een schilderij wil betalen. Dat kan prijzen opdrijven. Bij een notaris is die informatie geheim.”

Garantie

Maar is de Vickrey-methode ook voor verkopers interessant? Lopen ze geen risico op lagere opbrengsten als het opbieden uitblijft? „Uiteindelijk maakt dat weinig uit”, leerde zijn studie. „Bij een Vickrey-veiling zal de serieuze belangstellende tenslotte toch bieden wat hij een kunstwerk waard vindt. Want niemand wil dat iets moois hem ontglipt. Daarbij loop je nooit het risico dat je meer betaalt dan de op één na hoogste bidder, zoals bij traditionele inschrijfveilingen met gesloten enveloppen. Want je krijgt het voor de biedprijs van de één na hoogste bidder en alles gaat via de notaris. Dat stelt kandidaat-kopers gerust en nodigt uit om mee te doen.” In augustus gaat Kas Buunk van start met zijn veilingen. De bedoeling is om zo'n 25 kunstwerken per keer te verkopen.

Vier methodes

● **Veiling bij opbod:** Bij deze methode bepaalt de verkoper de startprijs. Onder regie van een veilingmeester bieden kandidaat-kopers een steeds hoger bedrag. Stap voor stap gaat de prijs omhoog, tot de hoogste bidder niet meer wordt overtroefd. Na het éénmaal-andersmaal volgt de hammerslag waarna de hoogste bidder de eigenaar wordt. Deze methode wordt veel gebruikt in de kunstwereld en bij feesten om geld in te zamelen voor goede doelen.

● **Veiling bij afslag:** Hierbij bepaalt de verkoper een meestal net iets te hoge startprijs. Deze prijs zakt tot een kandidaat-koper toehapt. De eerste bidder is dus ook de hoogste bidder. Meestal wordt bij deze methode gebruikt gemaakt van een veilingklok. Is de prijs te laag, gaat de veilingklok 'op stil' en wordt het product 'doorgedraaid'.

Deze aanpak komt veel voor in de groentehandel, bij visafslagen en in de bloemenhandel.

● **Veiling bij opbod en afslag:** Dit is een combinatie van de eerste twee veilingmethodes, met twee rondes: eerst wordt er in stappen opgeboden (net als de veiling bij opbod). Het bedrag dat de hoogste bidder biedt wordt 'de inzet' genoemd. In de tweede ronde volgt het afmijnen (de afslag). Daarbij bepaalt de veilingmeester een hogere prijs dan de inzet. Vervolgens laat hij deze prijs stapje voor stapje zakken, tot de eerste in de zaal 'mijn' roept.

Die wordt de koper. Degene die in de eerste ronde het hoogste bod uitbracht (en daarmee de prijs vermoedelijk heeft opgedreven) krijgt als dank een premie, ook wel het strijkgeld of ploggeld genoemd. Wordt er niet afgemijnd, moet deze bidder het aangeboden product kopen. Het strijkgeld is dus ook een tegemoetkoming voor het genomen risico. Deze methode wordt veel gebruikt bij gedwongen verkoop van huizen, als de eigenaar in geldproblemen zit, bijvoorbeeld.

● **De Vickrey-veiling:** Deze veilingmethode dankt zijn naam aan de Canadese econoom en Nobelprijswinnaar William Vickrey. Bij deze opzet brengen de kandidaat-kopers schriftelijk en tegelijkertijd een bod uit bij de notaris. Dat gebeurt met gesloten enveloppen. De hoogste bidder wordt de koper, maar hij/zij betaalt de prijs van de op één na hoogste bidder. De Vickrey-aanpak werd bekend in de postzegelhandel.