

OVER PRIJSVORMING IN KUNST EN ANTIK V

'The fine art of estimating'



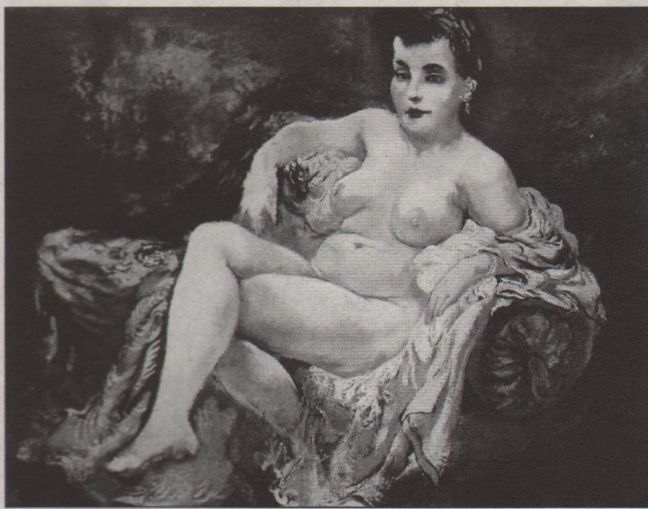
Frank Buunk

Onder de titel 'The fine art of estimating' gaf het Britse veilinghuis Dreweatt Neate uit Newbury - Berkshire nog niet zo lang geleden een kleurrijke folder uit over 'estimating', ofwel het geven van richtprijzen 'van tot' in veilingcatalogi, wat ook in ons land heel gebruikelijk is. Het doel ervan is de particuliere koper enig houvast te bieden bij het vaststellen van zijn bod. Dreweatt Neate had een heel realistische en goede kijk op dit gebruik. De 'estimate' is iets héél anders dan de verwachte veilingopbrengst. Het is volgens hen een prijsindicatie die iets boven het limietbedrag ligt, maar verband moet houden met de werkelijke waarde van het te veilen stuk. Een soort 'succesietaxatie'. De 'estimate' moet lokken, een incentive vormen voor de klant om naar de veiling te komen, maar mag ook weer niet zo belachelijk laag zijn dat alle opbrengsten er stelselmatig een veelvoud van vormen. Deze politiek is echter alleen te realiseren bij lage limieten, en helaas

willen inbrengers doorgaans een hoge limiet...

Zijn 'veilingtaxaties' wel taxaties?

De meeste veilingbezoekers denken dat de richtprijzen in een veilingcatalogus een indicatie zijn van de uiteindelijke 'hamerprijs' van het te veilen stuk en dat alleen 'de gek er méér voor geeft'. Dit is een apert onjuiste veronderstelling. De richtprijs wordt namelijk meestal bepaald door het limietbedrag. Dit is het laagste bedrag waarvoor de inbrenger het stuk wil verkopen. Het wordt in overleg tussen de verkoper en het veilinghuis vastgesteld, waarbij het veilinghuis liefst een zo laag mogelijke limiet wil aanhouden. De psychologie van het veilinggebeuren houdt rekening met het feit dat iedere potentiële koper met de 'hoop op een gelukstreffer' de veilingarena betreedt. Daarom worden de beste resultaten doorgaans behaald als de 'estimates', en dus de limieten, laag zijn. Vooral op grote, internationale veilingen, waarvoor de klanten een flinke reis moeten maken, worden de schattingen 'rustig' gehouden zodat er een incentive is voor kopers om te komen. Men spreekt dan van een conservatieve schatting of, een eerlijker benaming die ik nog al eens hoor,



George Grosz, 'Naaktportret van zijn vrouw', Sotheby's Amsterdam, 17-12-'96.

'een lekker lage schatting', die dus eigenlijk niets te maken heeft met de werkelijke verwachte opbrengst of de waarde van het stuk, maar meer tot doel heeft de kopers te prikkelen tot bieden.

lage richtprijs van f. 20.000 tot f. 30.000, een realistische 'hamerprijs' opbracht van f. 80.000. Professionele bidders weten dit. Zij kijken naar de schatting om een indicatie te krijgen waar de limiet ongeveer ligt en stellen vervolgens hun eigen prijs vast. Het is echter verwarrend voor particuliere kopers.

De 'estimate' moet lokken, een incentive vormen voor de klant om naar de veiling te komen

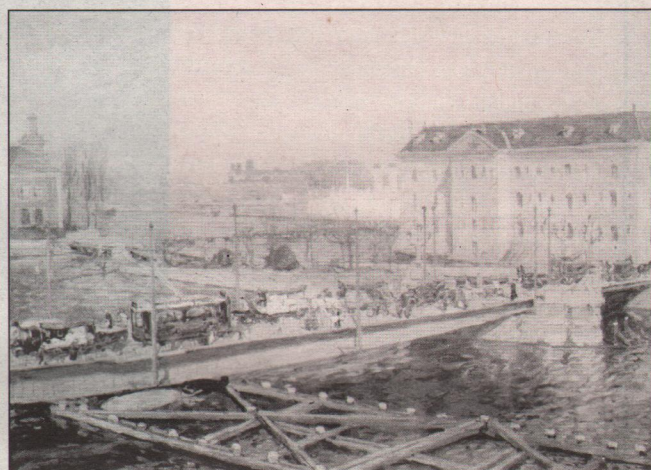
Zo'n lage schatting werkt doorgaans in het voordeel van het veilinghuis. Behalve een goed bezette veilingzaal en hoge opbrengsten, biedt het ook de mogelijkheid goede sier te maken. In de trant van: kijk eens wat voor hoge prijzen wij uiteindelijk maken. Een hoge opbrengst voor een bepaald stuk zou dan het gevolg zijn van de passie van de bidders, die zo 'gek' op het werk waren dat zij werden aangestoken door een veilingkoorts die zorgvuldig door het veilinghuis was voorbereid. Dit is echter een onjuiste conclusie. Deze schijnbaar te hoge opbrengst is veelal de werkelijke waarde van het stuk. Dat was bijvoorbeeld het geval met het topstuk van H.J. Wolter dat onlangs, met een

Bidding against the wall

Ook omgekeerd - en dat komt vaker voor! - kan een schijnbaar lage opbrengst aan de hoge kant zijn omdat een koper alleen tegen een hoog limietbedrag heeft geboden. 'Bidding against the wall' noemt men dat, bijvoorbeeld toen onlangs een houtskoolschets van Mondriaan op de limiet van f. 50.000 werd verkocht. Een kloeke prijs voor een ongesigneerde tekening. In tegenstelling tot particuliere kopers, voelen handelaren al snel wanneer zij de enige bidder zijn tegen de limiet en wordt er vaak gestopt om eventueel achteraf een bod te doen. Of zij wachten tot het schilderij een volgende keer ter veiling komt, waarbij er doorgaans minder kans is op een hoge opbrengst dan wanneer het stuk

direct de eerste keer, met een lage limiet, was geveild. Overigens wordt soms, naar aanleiding van geringe belangstelling op kijkdagen, een hoge limiet, in overleg met de klant, verlaagd. Recentelijk luisterde ik aan de telefoon mee toen een W. Verschuur bij Christie's in New York werd geveild met een schatting van, omgerekend, f. 100.000 tot f. 150.000. Wie schetst mijn verbazing toen, nadat het bieden was gestaakt bij \$ 30.000, mijn eerstvolgende bod raak was. De limiet was onverwacht gehalveerd.... Hetzelfde gebeurde bij Sotheby's, waar de limiet van een naakt, geschilderd door George Grosz en geschat op f. 35.000 tot f. 50.000 gulden, vlak voor de veiling werd verlaagd tot - exclusief opgeld - f. 30.000.

dan dat één of twee particuliere kopers met hun biedingen de limiet zullen halen. De opbrengst valt dan vaak net binnen de richtprijs. Het zal duidelijk zijn dat veilinghuizen niet gelukkig zijn met hoge 'estimates'. Dat frustrereert het veilingproces. Maar door een toenemend gebrek aan aanbod, de doorlopende druk om steeds grotere omzetten te maken en de alsmaar groter wordende onderlinge concurrentie, zijn zij dikwijls gedwongen om met de inbrengers hoge limieten af te spreken. Een 'oplossing' vond men soms in het geven van richtprijzen binnen of zelfs onder de limiet. Hiermee wilde men dan een lage limiet suggereren. Deze, voor particuliere kopers nogal misleidende gang van zaken, vond zelfs bij de grote veilinghuizen



H.J. Wolter, 'Arsenaal Amsterdam', Sotheby's Amsterdam, 17-12-'96.

Piet Mondriaan, 'Landschap', Christie's Amsterdam, 10-12-'96.



Limietindicatie

Dat er uiteindelijk toch veel opbrengsten binnen de aangegeven richtprijzen liggen, heeft te

wel eens plaats. Gelukkig is het bij de belangrijke huizen sinds een paar jaar usance dat de laagste richtprijs op of boven het limietbedrag ligt. Soms wordt nu een oplossing gevonden doordat men de inbrenger vlak voor de veiling nog weet over te halen om de limiet te verlagen. Emotioneel heeft de eigenaar immers al afstand gedaan...

In Nederland is het nog steeds niet illegaal om door samen te bieden de prijzen op de veiling te dimmen

maken met een te hoog limietbedrag. In de veiling hoopt men

VERVOLG OP VOLGENDE PAG.

Nicola Fine Art

Nederlandse en Belgische Schilderkunst 1870 tot 1950



Johannes Bosboom, 'Gelovigen tijdens een kerkdienst', monogram, olie op paneel, 21 x 26 cm.

Schilderijen o.a. van: H. Andrieu, Bosboom, Ph. Cockx, Deglume, Devos, Frank, Gouwe (4x), F. Hogerwaard, Jacobs, Kamerlingh-Onnes, Laudy, Merckaert, Mulert, Pérouse, F. Slager en v. Wijngaert.

Werk op papier van: M. Hagemans, I. Israëls (2x), O. de Kat, Lückler, P. Mathieu, Michaux, Schmalzigaug, Schuhmacher en Toorop.

Galerie geopend op afspraak

Drs. Jeroen M. Aben Genenberg 12A, 5872 AL Broekhuizen Lb.
tel. 077 - 4632035 fax 0478 - 531854

SCHILDERIEN 19e EN 20e EEUW

Jhr. R.A.A.J. (Rob) Graafland 1875-1940, doek 30 x 35,5 cm
Jonge vrouw met parasol, gesigneerd en gedateerd '35

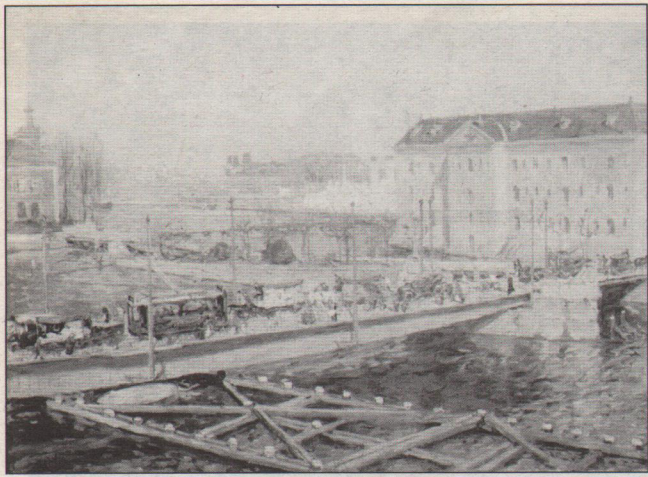
Onze collectie bevat werken van o.a.: Akkeringa, Apol, Arntzenius, de Bock, Van Rossum du Chattel, Van Driesten, Gabriël, Israëls, Kever, Koster, Maris, Van Mastenbroek, Mauve, Mesdag, Morgenstjerne Munthe, Van der Nat, Nuijen, Oyens, Roelofs, Sadée, Tholen, Vredenburg, Weissenbruch, Wijsmuller, Van der Windt en De Zwart

geopend: woensdag t/m zaterdag van 13.00 - 17.00 uur en op afspraak

KUNSTHANDEL R. POLAK

Jan van Nassastraat 17, 2596 BL Den Haag. Tel. 070-3280020 - Fax. 3241663

VERVOLG VAN VORIGE PAG.



H.J. Wolter, doek, 65 x 90 cm, Sotheby's Amsterdam, 17.12.96.

Het Duitse systeem

In onder andere Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk wordt op veilingen volgens een geheel ander, zuiverder concept gewerkt. In de catalogus staat één bedrag, dat altijd op of net boven de limiet ligt. Dus zo laag mogelijk.

Zo kon er, diep in Duitsland, een kapitale F.M. Kruseman geveild worden - met een waarde in Londen van 100.000 pond als minimale 'hamerprijs' - die in de catalogus vermeld stond met DM 5.000 als richtprijs... Het was in 1993. De economische barometer stond in de kunsthandel op z'n allerlaagst. Wij namen voor dit stuk een telefoonverbinding met de veiling. Het was alsof het schilderij in prijs explodeerde. De grote batterij telefoons op de veiling was compleet bezet. We onderboden - het op één na laatste bod - het doek op omgerekend zo'n f. 200.000, hetgeen uiteindelijk te laag bleek te zijn toen ik het schilderij later, schoongemaakt, terugzag bij een collega op de

Tefaf. Dit Duitse systeem speelt eerlijker in op de psychologie van het veilinggebeuren. In het Duitse concept beseft de koper duidelijker waar ongeveer de limiet ligt, terwijl de wijze waarop de grote internationale veilingen hun schattingen neerzetten, een taxatie suggereren en de limieten voor onervaren kopers verborgen blijven.

Dat een schatting realistisch is, hoeft niet altijd een bezwaar te zijn en kan ook voordelen hebben. Er zijn kopers die zich sterk richten naar deze 'estimate'. Er kan dus ook een 'marketing'-werking van een hogere schatting uitgaan.

Het geven van een lage 'estimate', gekoppeld aan een lage limiet, is overigens alleen gezond als er veel potentiële bidders zijn die op de veiling het werk toch wel op de juiste waarde inschatten. Het risico is duidelijk. Wanneer er maar één echt sterke bidder in de zaal is, brengt het werk te weinig op. En één sterke bidder kan zich ook voordoen bij kongsievorming.

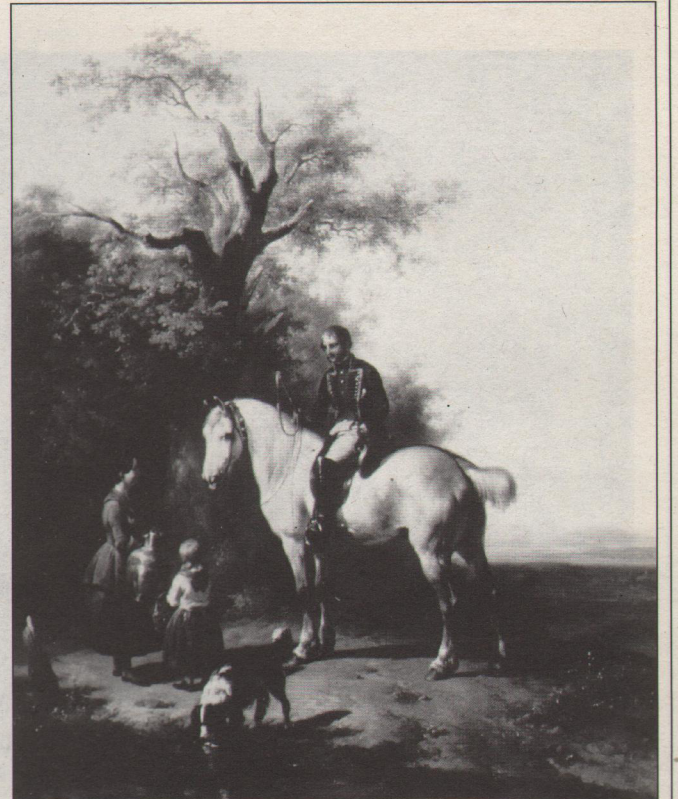
Biedkongsies.

Nadelig voor de inbrengers van stukken op veilingen is de toenemende samenwerking in de professionele kunst- en antiekhandel. In tegenstelling tot in, onder andere, de Angelsaksische landen, is het in Nederland nog steeds niet illegaal om door samen te bieden de prijzen op de veiling te dimmen. Het enige afdoende middel hiertegen is het stellen van een stevige limiet. Nadeel is dat het kunstwerk kan worden 'opgehouden' (niet verkocht) en dat vinnige biedrally's uitblijven. Een goede policy voor wie kunst wil verkopen is eerst te informeren bij een veilinghuis over de mogelijke opbrengst en het limietbedrag en vervolgens te kijken of er bij de kunsthandel niet direct zaken te doen is tegen een goede prijs. Nadeel kan zijn dat men de kans mist het avontuur mee te maken van een tweetal gepassioneerde bidders, maar het voordeel is naar mijn

smaak veel groter. De kunsthandel koopt het liefst discreet en direct bij de particulier. Het stuk is dan 'marktfris' en de prijs, hoe hoog ook, is onbekend. De verkoper heeft als voordeel dat het stuk niet wordt weggehaald rond de -vaak geadviseerde - lage limiet, met de prijs weet hij waar hij aan toe is, er is een directe afwikkeling, er zijn geen fotokosten, evenmin als de belachelijke verzekeringskosten die ongeveer tien keer zo hoog zijn als de kostprijs op de assurantiemarkt en, het belangrijkste, hij ontwijkt de inbreng- en kopersprovisie, die tegenwoordig al op 30% van de 'hamerprijs' ligt...! En ziet men de topstukken van de veiling niet vaak weer terug bij de betere handelaren?

Wordt vervolgd.
Frank Buunk

W.Verschuur, 'Ruiters in conversatie', Christie's New York, 25-10-'96.



**COLLECTIE-IMPRESSIE
GALERIE BERT BORKUS BREUKELLEN**



1



2



3



4



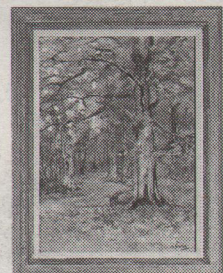
5



6



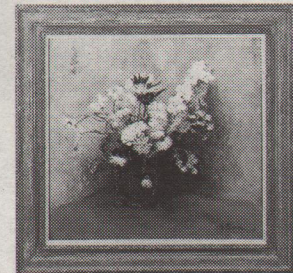
7



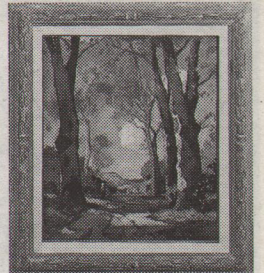
8



9



10



11

**KLEINE HOLLANDSE MEESTERS HEBBEN
EEN GROTE TOEKOMST**

1. Jaap Min, aquarel, 45x61 f 5.200 2. Evert Moll, olieverf, 50x70 f 6.800 3. Johan Buning, olieverf, 60x80 f 8.200
4. D. Filarski, aquarel, 44x53 f 4.600 5. L. Gestel, pastel, 25x20, f 4.100 6. W.G.F. Jansen, paneel, 15x21 f 3.200
7. Jan van Heel, olieverf, 50x60 f 7.500 8. N. Bastert, aquarel, 48x35 f 3.900 9. Ernst Leyden, olieverf, 90x80 f 5.800
10. Jo Bauer, olieverf, 55x58 f 7.800 11. Th. de Bock, paneel, 45x38 f 4.800

LIJSTEN: HEIJDENRIJK AMSTERDAM

Werken in voorraad: Nicolaas Bastert, Jo Bauer, Johan Buning, Jos Croin, Johan Dijkstra, Ed Dukkers, Dirk Filarski, Leo Gestel (2x), Charles P. Gruppe, A. J. Groenewegen, Jack Hamel, Jan van Heel (10), W.G.F. Jansen, Toon Kelder, Frits Klein, Ernst Leyden, Jaap Min (3x), Raoul Martinez, Evert Moll, W. van der Nat, C. Nolte, G.O. Poggenbeek, M. van Regteren Altena, W. C. Rip, Louis Saalborn, David Schulman, Jacoba Surie, M. Wiegman, Jaap Weyand en Piet van Wijngaardt.

"Door mij te specialiseren in schilderijen van weliswaar reeds bekende, maar vaak nog ondergewaardeerde kleine meesters én mijn kostenbewuste aanpak, kan ik een collectie aanbieden in een uitdagende kwaliteit/waarde/ prijs verhouding".

Th. de Bock



GALERIE BERT BORKUS

Open: vrijdag en zaterdag van 10.00-17.00 uur en op afspraak. Extra open: iedere 1^{ste} zondag van de maand van 12.00-16.00 uur.

Brochure op aanvraag. Herenstraat 28, Breukelen. Telefoon: (0346) 25 02 30.

Theo Deurloo Restauraties

RESTAURATIE
VAN SCHILDERIJEN
EN LIJSTEN

WISSELENDE EXPOSITIES

KERKSTRAAT 142
1017 GR AMSTERDAM
TEL./FAX 020-4206716

KUNSTHANDEL

Velasquez

ca. 300 schilderijen- 19e en 20e eeuw
Antiek: kerkbeelden (hout) 19e eeuw
div. afrikaans houtsnijwerk
curiosa
keramiek

in- en verkoop

eigenaar Lammert Terwel
weg naar Laren 60 7203 HN Zutphen
Tel. / fax: 0575-513833
GSM 06-54793108
Geopend op afspraak