



## UvA-DARE (Digital Academic Repository)

### Bieden op een veiling

Klomp, R.

**Publication date**

2009

**Document Version**

Final published version

**Published in**

Kunst onder de hamer: juridische aspecten van veilingkoop

**License**

Other

[Link to publication](#)

**Citation for published version (APA):**

Klomp, R. (2009). Bieden op een veiling. In R. Klomp, & T. Schiphof (Eds.), *Kunst onder de hamer: juridische aspecten van veilingkoop* (pp. 56-71). Boom Juridische uitgevers.

**General rights**

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

**Disclaimer/Complaints regulations**

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

## HOOFDSTUK 3

### Bieden op een veiling

RENÉ KLOMP

#### Inleiding

Wat gebeurt er precies tijdens een veiling? Hoe verloopt het biedingsproces? Wanneer slaat de veilingmeester af? Wordt er altijd met een minimumprijs geveild? Hoe gaat de veilingmeester met schriftelijke en telefonische biedingen om? Mag de veilingmeester een tegenbod uitbrengen zonder dat er een tegenbieder is? Kan de veilingmeester een eenmaal afgeslagen bieding heropenen? Zie hier enkele vragen die in deze bijdrage zullen worden beantwoord.

#### Wijzen van bieden

Bieden op een veiling kan op verschillende manieren. De meest traditionele, want de oudste wijze is natuurlijk het zelf live bieden door een hand op te steken in de veilingzaal. Een variant daarop is het live bieden door middel van een van tevoren met de veilingmeester afgesproken teken. Daarnaast is het doorgaans ook mogelijk vóór het begin van de veiling een schriftelijk bod te doen, tijdens de veiling telefonisch te bieden dan wel via het internet te bieden.

#### *Live bieden*

Live bieden heeft verschillende voordelen. Het belangrijkste voordeel is dat je de andere live- bidders ziet. Wie zijn medebidders kent, kan beter inschatten hoever deze bereid zijn te gaan. Het biedingsproces heeft een eigen dynamiek. Vanaf welk bedrag gaat iemand meebieden? Doet iemand snel een tegenbod of wacht hij juist tot het laatste moment, nadat de veilingmeester reeds 'Eenmaal, andermaal' uitgesproken heeft? In de zaal kan de sfeer worden geproefd, die geheel



Afbeelding 5 Bas van der Schot, *Mag het een onsje meer zijn?*

ontbreekt wanneer men schriftelijk biedt, en vrijwel geheel ontbreekt wanneer men telefonisch of via het internet biedt.

Live bieden heeft echter ook een belangrijk nadeel. Al te gemakkelijk kan men zich laten meeslepen door de door de veilingmeester en de medebieders gecreëerde sfeer. Verder kunnen de medebieders zien wie jij bent, hoe *eager* je biedt, en op basis daarvan inschatten hoe ver je zou willen gaan. Dit laatste nadeel kan worden geneutraliseerd door met de veilingmeester vooraf een gebaar af te spreken dat alleen hij kan zien of kent. Hiermee kan de eigen identiteit in beginsel verborgen blijven.

Wie live wil bieden, dient zich doorgaans eerst te laten registreren. Op grond van de algemene voorwaarden van Christie's Amsterdam en Sotheby's Amsterdam is het zelfs verplicht zich te laten registreren.<sup>1</sup> Hiermee kan het veilinghuis nagaan wie er in de zaal zitten en bordjes met nummers (zogenoemde *paddles*) uitdelen, met behulp waarvan kan worden geboden en die noodzakelijk zijn voor het veilinghuis om te registreren wie het hoogste bod heeft uitgebracht. De veilingmeester zal nadat de hamer is gevallen, in beginsel luid en duidelijk aangeven aan welk *paddle*-nummer het geveilde voorwerp is toegeslagen. Een ander voordeel voor het veilinghuis van het registreren van bieders is dat daarmee de algemene voorwaarden van het veilinghuis van toepassing kunnen worden verklaard op de relatie met de bieders; zie de bijdrage van Loeb over algemene voorwaarden bij veilingen van kunst en die van Klomp over veiling en vertegenwoordiging.

Het is echter soms ook mogelijk om zonder te zijn geregistreerd mee te bieden op een veiling, ook al is dit op grond van de algemene voorwaarden niet toegestaan. Wie dan het hoogste bod heeft uitgebracht, zal direct door een veilingmedewerker worden gevraagd naar de persoonlijke gegevens om de transactie af te wikkelen. Op dergelijke bieders zijn de algemene voorwaarden van het veilinghuis in beginsel niet van toepassing.

<sup>1</sup> Christie's Amsterdam, *Conditions of Sale*, art. B.6; Sotheby's Amsterdam, *Conditions of Business for Buyers*, art. 5 onder a.

## Schriftelijk bieden

Sommige veilinghuizen kennen de mogelijkheid om van tevoren een schriftelijk bod te doen, het zogenoemde *absentee bid*. Dit is in het bijzonder van belang voor bieders uit het buitenland, maar ook voor bieders die per se niet bekend willen worden. Het is samen met telefonisch en per internet bieden een discrete wijze van bieden. Verder is het een veilige manier van bieden voor mensen die bang zijn dat zij door de sfeer van de veiling verleid worden hoger te bieden dan zij zich hadden voorgenomen.

De schriftelijke biedingen heeft de veilingmeester in zijn *bidbook* staan. Dit is een boek waarin de veilingmeester alle bijzonderheden per kavel heeft genoteerd. Daarin staan dus niet alleen de schriftelijke biedingen, maar ook de limieten en de *sale room notices*, dat wil zeggen de bijzonderheden die eventueel gemeld moeten worden ('In de catalogus staat dat het een schilderij van Gerard van Honthorst is. Het wordt echter toegeschreven aan een anonieme leerling van Honthorst.').<sup>2</sup>

Het schriftelijke bod mag zo hoog of laag zijn als de bidder wil. Veel veilinghuizen publiceren catalogi waarin bij elk te veilen voorwerp een hoge en een lage schatting staat aangegeven. Deze schattingen zijn een indicatie van de mogelijke opbrengst, exclusief btw en eventueel volgrecht. Een schriftelijk bod hoeft in het bijzonder niet noodzakelijk minimaal gelijk te zijn aan de lage schatting. Indien er geen limiet is overeengekomen, kan het voorwerp ook voor minder dan de lage schatting worden verkocht. Indien er wel een limiet is overeengekomen en een schriftelijk bod is lager dan de limiet, dan zal het schriftelijke bod door de veilingmeester ter zijde worden gelegd.

Het belangrijkste misverstand met betrekking tot een schriftelijk bod is dat de veilingmeester zal inzetten met het vooraf gedane schriftelijke bod als minimum, zodat de schriftelijke bidder, als er geen

<sup>2</sup> Een ander voorbeeld van een *sale room notice* blijkt uit de algemene voorwaarden van Christie's Amsterdam. Art. B.5 luidt: 'Veranderingen in de BTW-status van een Kavel kunnen worden medegedeeld door een zgn. "sale room notice".'

andere bieder is, altijd de prijs van zijn schriftelijke bod betaalt. Dit is alleen het geval indien het schriftelijke bod gelijk is aan de limiet. Indien het schriftelijke bod hoger is dan de limiet en indien er geen andere bieders zijn, dan zal het voorwerp toegeslagen worden aan de schriftelijke bieder tegen de limietprijs. Indien het schriftelijke bod hoger is dan de limiet en er is een tegenbieder in de zaal die evenwel lang niet zo ver wil gaan als de schriftelijke bieder, dan zal de veilingmeester namens de schriftelijke bieder bieden. Zodra de bieder in de zaal afhaakt, krijgt de schriftelijke bieder het object voor de prijs van het laatste bod vanuit de zaal plus één stap. De koper krijgt het dan dus voor minder dan hij bereid was te betalen. Zodra de bieder in de zaal een bod doet dat één stap hoger is dan het schriftelijke bod, is het voorwerp voor hem. Doorgaans geeft de veilingmeester aan de bieder in de zaal aan dat hij met één extra bod het voorwerp toegeslagen zal krijgen. Het is een taak van de aanwezige notaris om erop toe te zien dat de veilingmeester een schriftelijke bieder niet meer laat betalen dan noodzakelijk is. Daarvoor heeft hij inzage in het *bidbook* nodig. Als de notaris geen inzicht in het *bidbook* heeft, is zijn aanwezigheid eigenlijk een wassen neus, zoals Bakker en Bosch van Rosenthal terecht opmerken.<sup>3</sup>

Indien er meerdere schriftelijke biedingen zijn, zal de veilingmeester zich richten op het één na hoogste schriftelijke bod en namens de hoogste schriftelijke bieder een bod uitbrengen dat één stap hoger ligt dan de één na hoogste schriftelijke bieder. Indien dan niemand meer biedt, is het voorwerp voor de hoogste schriftelijke bieder, maar mogelijk voor minder dan zijn maximale bod. Hiermee is meteen een nadeel van een schriftelijk bod duidelijk: wie niet het hoogste schriftelijke bod heeft uitgebracht, is bij voorbaat kansloos. Het is echter heel goed mogelijk zowel schriftelijk als live te bieden. Zodra een tegenbieder meer biedt dan het schriftelijke bod, kan de schriftelijke bieder in de zaal mee gaan bieden. Daar is niets op tegen. Hetzelfde geldt natuurlijk voor de combinatie schriftelijk bieden en telefonisch bieden en voor de combinatie schriftelijk bieden en via het internet bieden.

3 Bert Bakker & Johan Bosch van Rosenthal, *Onschatbare waarde. Over het kopen en verkopen van kunst en antiek*, Amsterdam/Antwerpen: Business Contact 2004, p. 105.

### *Telefonisch bieden*

Telefonisch bieden is een tussenvorm tussen live bieden en schriftelijk bieden. Op zijn verzoek wordt de telefonische bieder tijdens de veiling door een veilingmedewerker gebeld, zodat hij mee kan bieden alsof hij in de zaal zit. De veilingmedewerker zit in de zaal en biedt namens de telefonische bieder, en vertelt hem wat de andere biedingen in de zaal of door de veilingmeester namens een schriftelijke bieder zijn. Zo kan een bieder de biedingen in de zaal volgen, zonder te hoeven reizen dan wel de eigen identiteit prijs te geven.

### *Via het internet bieden*

Via het internet bieden is eigenlijk het beste te vergelijken met telefonisch bieden, met dit verschil dat men geen medewerker van het veilinghuis aan de lijn heeft, maar zelf via een webcam in de veilingzaal kan zien en horen hoe de biedingen verlopen. Vanaf januari 2007 heeft Christie's Amsterdam deze mogelijkheid geopend, mits men zich van tevoren heeft laten registreren. Door middel van deze registratie kan er ook voor worden gezorgd dat de internetbieder met een druk op de knop mee kan bieden. Ook het bieden via het internet heeft als voordelen dat men niet fysiek aanwezig hoeft te zijn, en dus ook niet herkend kan worden door concurrerende bieders. Vergeleken met telefonisch bieden heeft het bieden via het internet als voordeel dat men zelf in de veilingzaal kan kijken. Indien het in de toekomst mogelijk zou worden ook de veilingzaal te zien vanuit het perspectief van de veilingmeester, komt daar het voordeel bij dat men dan méér kan zien dan wanneer men zelf in de veilingzaal aanwezig is. Een voordeel van het bieden via het internet is verder dat het technisch mogelijk zal zijn het hele biedproces op te nemen, om dit bij eventuele onregelmatigheden terug te kunnen zien.

### **Bid increments: het stappenplan**

Het biedingsproces gaat met bepaalde stappen, die groter worden naarmate de bedragen hoger worden. Tussen € 100 en € 200 wordt doorgaans het voorgaande bod steeds met 10 verhoogd, oplopend

naar stappen van 50 tussen € 500 en € 1000. Boven de € 10.000 zou dat echter te kleine stapjes opleveren en ligt het voor de hand dat de biedingen met € 1000 omhooggaan. Hetzelfde geldt voor bedragen boven de € 100.000.<sup>4</sup> Sotheby's en Christie's hanteren in beginsel het volgende schema:

- 100/110/120-200
- 220/240/260-300
- 320/350/380/400-500
- 550/600/650-1000
- 1000/1100/1200-2000
- 2200/2400/2600-3000
- 3200/3500/3800/4000-5000
- 5500/6000/6500-10.000 enzovoort.

Gemiddeld lopen de stappen dus met ongeveer 10% op.<sup>5</sup> Het vreemde is nu dat de veilingmeester doorgaans niet na een bod van 100 aan de zaal vraagt: 'Wie biedt er 110?', maar: 'Wie biedt er meer dan 100?' Wie dan zijn hand opsteekt, heeft 110 geboden zonder dat hij noodzakelijk wist dat de volgende stap 110 zou zijn. Dit is in het bijzonder van belang bij de verhogingen van 200 naar 220, van 320 naar 350, van 550 naar 600, enzovoort. Dit betekent praktisch gezien dat het van belang is om je als bidder in een dergelijk door een veilinghuis gehanteerd stappenplan te verdiepen.

Zodra het om relatief hoge bedragen gaat, kan een bidder een veilingmeester proberen te verleiden een kleinere stap te maken dan het stappenplan indiceert door bijvoorbeeld zelf een bedrag te noemen. Het omgekeerde kan ook, maar gebeurt minder vaak: een bidder kan het biedingsproces bespoedigen door een veel hoger bedrag te noemen. De *bid increments* zijn niet heilig. De veilingmeester kan er ook belang bij hebben om op een van het gegeven schema afwijkend bedrag uit te komen, teneinde bijvoorbeeld een conflict te vermijden tussen een schriftelijk bod en een bod uit de zaal of via de telefoon.

4 Voor het stappenplan maakt het natuurlijk niet uit of er in dollars of in euro's wordt geveild.

5 Bakker & Bosch van Rosenthal 2004, p. 104, geven een vrijwel identiek schema.

Een voorbeeld op basis van het stappenplan van Sotheby's is: de hoogste schriftelijke bidder heeft 3800 geboden. Het laatste bod in de zaal is 3500. De veilingmeester heeft een conflict indien iemand in de zaal vervolgens 3800 biedt en dit het hoogste bod blijkt te zijn. Is het dan voor de schriftelijke bidder of voor de live bidder? Een dergelijk conflict zal een veilingmeester proberen te voorkomen door bijvoorbeeld de stappen 3200, 3400, 3700 en 4000 te maken. Indien de zaalbidder dan op 3700 blijft staan, kan het voorwerp aan de schriftelijke bidder worden toegeslagen. Indien de zaalbidder nog één stap maakt, is het voorwerp voor hem. De veilingmeester kan de zaalbidder aangeven dat hij nog één stap moet maken om het hoogste schriftelijke bod te overtreffen. Dit is dus, zoals gezegd, een voordeel van het aanwezig zijn in de zaal.

Dat uitzonderlijke kunstvoorwerpen niet volgens het hiervoor weergegeven stappenplan worden geveild, spreekt voor zich. Om een voorbeeld te noemen, het *Portret van Dr. Gachet* van Vincent van Gogh werd in mei 1990 in New York geveild. De veilingmeester zette in op \$ 20 miljoen en de biedingen gingen steeds met \$ 1 miljoen omhoog, tot na een kleine drie minuten met een hamerslag het schilderij werd toegeslagen voor \$ 75 miljoen (inclusief opgeld: \$ 82,5 miljoen) aan een vertegenwoordiger van de koper. Later bleek de koper Ryoei Saito te heten.<sup>6</sup>

### Limiet

De limiet, in het Engels *reserve* genoemd, is de minimumprijs die het veilinghuis met de inbrenger kan overeenkomen. Indien de limiet niet wordt gehaald, wordt het voorwerp niet verkocht. Veilinghuizen houden deze limieten doorgaans geheim. Het is een afspraak met de inbrenger waar de bidders in beginsel buiten staan. Daar komt bij dat het bekendmaken van de minimumprijs handelaren – die elkaar goed kennen – uitlokt om onderling afspraken te maken om niet tegen elkaar op te bieden (een dergelijke groep handelaren wordt 'een

6 Zie ook Arthur F. Salomons, *De genade en ongenade van de eigenaar*, oratie UvA, Deventer: Kluwer 2002.

ring' genoemd<sup>7</sup>), om vervolgens de aldus zo goedkoop mogelijk aangeschafte voorwerpen na afloop van de veiling onderling te verdelen. Een limiet wordt nu juist vaak overeengekomen om samenspannende handelaren niet de kans te geven stukken voor een prijs (ver) onder de marktwaarde te verwerven. Wanneer de limiet niet bekend is, wordt het deze handelaren lastiger gemaakt om dergelijke onderlinge afspraken te maken. Maar wat gebeurt er als er wel vanuit de zaal (of via de telefoon of het internet) is geboden, maar de limiet – de minimumprijs – is niet gehaald? Dan zal de veilingmeester zelf een tegenbod doen. Hij suggereert dan dat er een tegenbieder is, terwijl dit niet zo is. Maar wie het begin van de veiling heeft meegemaakt, zal de veilingmeester de zogenoemde 'auctioneer's announcement' hebben horen uitspreken:

'Als veilingmeester van deze zitting deel ik u mede, dat ik opeenvolgende biedingen mag verrichten namens de verkoper, of dat ik namens de verkoper biedingen kan verrichten als reactie op andere biedingen, totdat het bedrag van de overeengekomen minimumprijs is bereikt.' (Zie verder hierna over het 'bod van de kroonluchter'.)<sup>8</sup>

Een alternatief is dat het de verkoper zou worden toegestaan mee te bieden. Op die manier zou de koper er zelf voor kunnen zorgen dat de door hem beoogde minimumprijs wordt gehaald. Indien hij dit door een ander in zijn opdracht laat doen, wordt deze bieder een *puffer* genoemd. Dit is tegenwoordig echter verboden.<sup>9</sup>

Het verschijnsel van de limiet is algemeen geaccepteerd. In de Verenigde Staten is zelfs in de *Uniform Commercial Code* (UCC) vastgelegd dat elke veiling geacht wordt een limiet te kennen, tenzij expliciet anders wordt aangegeven (par. 2-328 UCC). Los van het bestrijden van een ring, hebben inbrengers ook belang bij een limiet om te voorkomen dat er op de veiling toevallig onvoldoende geïnteresseerde bidders zijn, waardoor het te veilen object voor een prijs

7 Bakker & Bosch van Rosenthal 2004, p. 109.

8 Bakker & Bosch van Rosenthal 2004, p. 103-104.

9 Brian W. Harvey & Franklin Meisel, *Auctions law and practice* (2e druk), Oxford/New York: Oxford University Press 1995, p. 186.

ver onder de marktwaarde van eigenaar zou kunnen verwisselen. Hoewel de limiet geheim wordt gehouden, is enige indicatie van de hoogte van de limiet wel te krijgen. Indien een veilinghuis een lage en een hoge schatting van de door het veilinghuis verwachte prijs geeft, is de limiet doorgaans ofwel gelijk aan de lage schatting, ofwel ongeveer 10% lager dan de lage schatting. Dit is echter geen wet van meden en perzen, al is het een ongeschreven regel dat de internationale veilinghuizen geen limieten overeenkomen die hoger zijn dan de lage schatting.<sup>10</sup> Als de inbrenger erg aandringt en het gaat om een waardevol stuk waarvan de precieze waarde echter moeilijk kan worden vastgesteld, kan het voorkomen dat de limiet hoger ligt dan de lage schatting. In dat geval vist de hoogste bieder dus achter het net als hij meer dan de lage schatting biedt, maar minder dan de – voor hem onbekende – limiet. Dan loont het voor de hoogste bieder de moeite na de veiling contact op te nemen met het veilinghuis en al dan niet via het veilinghuis te onderhandelen met de inbrenger om het voorwerp alsnog voor een nader overeen te komen prijs te kopen (*aftersale*).

Wat is rechtens indien de veilingmeester per abuis afslaat ('*Verkocht*'), terwijl de limiet nog niet is bereikt? Schrage stelt dat er dan geen overeenkomst met de hoogste bieder tot stand komt.<sup>11</sup> Mijns inziens is heel wel verdedigbaar dat de hoogste bieder een beroep kan doen op het vertrouwensbeginsel van artikel 3:35 Burgerlijk Wetboek (BW) en dat er dan wel een overeenkomst tot stand is gekomen. Het gevolg is echter dat het veilinghuis wanprestatie pleegt jegens de inbrenger. De schade is eenvoudig te bepalen, namelijk het verschil tussen de hamerprijs en de overeengekomen limiet. Dit vind ik een bevredigender resultaat dan wanneer de koper na afloop van de veiling zou moeten worden meegedeeld dat de deal niet doorgaat.

10 Bakker & Bosch van Rosenthal 2004, p. 108. Christie's Amsterdam stelt in een folder van januari 2007 over de door haar gehanteerde limiet: 'Dit bedrag is vertrouwelijk en mag niet boven de lage schatting uitkomen' (Verkopen bij Christie's Amsterdam, p. 1).

11 E.J.H. Schrage, *De regelen der kunst II*, Amsterdam/Den Haag: Russell Advocaten 2005, p. 92.

Het verschijnsel van de minimumprijs is een niet door iedereen begrepen fenomeen, dat echter kenmerkend is voor alle belangrijke tegenwoordige kunstveilingen.

### Bijzondere verschijnselen

#### *'Bod van de kroonluchter'*

Het 'bod van de kroonluchter', in het Engels 'bids off the chandelier' of 'bidding off the wall',<sup>12</sup> is een truc waarbij de veilingmeester doet alsof er een tegenbieder is, door ergens vaag achter in de zaal, dan wel naar een boven de zaal hangende kroonluchter te kijken, om daarmee een hogere prijs te realiseren. Het wordt ook wel 'tegen de verwarming bieden' genoemd.<sup>13</sup> Zolang de tegenbiedingen van de veilingmeester lager zijn dan de limiet, is er niets aan de hand. Een bieder heeft er geen belang bij het hoogste bod uit te brengen indien dit bod lager dan de limiet is. Door zelf tegen te bieden tilt de veilingmeester de biedingen als het ware over de drempel van de limiet. Hij hoeft daarbij niet te veinzen dat er een andere bieder is, hij kan eenvoudig namens de inzender bieden, zoals hiervoor uitgelegd. Zodra de limiet is bereikt, dient de veilingmeester het doen van een tegenbod achterwege te laten. Het probleem is echter dat de limiet, ook achteraf, niet bekend wordt gemaakt. Zoals hiervoor aangegeven, is de limiet doorgaans gelijk aan de lage schatting, dan wel 10% daaronder. Zo geheimzinnig is de limiet dus ook weer niet. De transparantie van de veilingkoop zou echter toenemen indien de limiet na de verkoop bekend zou worden gemaakt. Nu dit niet de gewoonte is, zal het ongetwijfeld nog wel eens gebeuren dat een veilingmeester ook een tegenbod doet nadat de limiet al is bereikt. Een beetje serieus veilinghuis zal zich aan een dergelijke truc echter niet bezondigen.

12 Douglas C. McGill, 'Sweeping reassessment in the auction trade', *NY Times* 31 juli 1985, geciteerd uit John Henry Merryman & Albert E. Elsen, *Law, ethics and the visual arts* (3e druk), Londen/Boston: Kluwer Law International 1998, p. 769.

13 Bakker & Bosch van Rosenthal 2004, p. 104.

Wat te doen als koper als het toch gebeurt? Een bieder heeft een overeenkomst met het veilinghuis gesloten (zie hfdst. 4), dus een actie op grond van wanprestatie ligt voor de hand. Er is zonder meer sprake van een toerekenbare tekortkoming en de schade valt eenvoudig te bepalen op het verschil tussen de limiet of het hoogste reële tegenbod en het uiteindelijk betaalde bedrag. Het argument dat de hoogste bieder toch bereid was voor het object het bedrag te betalen dat hij uiteindelijk heeft geboden, snijdt geen hout. Als bieder mag je ervan uitgaan dat je niet tegen het veilinghuis of een fictieve bieder opbiedt, maar alleen tegen andere bidders. In dit verband is het ook goed om te weten dat het de inbrenger niet is toegestaan mee te bieden. De verleiding kan groot zijn, want door mee te bieden kan de prijs worden opgedreven. Het risico is evident, als je per ongeluk zelf het hoogste bod uitbrengt, moet je het voorwerp terugnemen plus zowel de koperscommissie als de verkoperscommissie betalen.

#### *Hamerprijs is niet de koopprijs*

De prijs waarvoor een voorwerp wordt afgeslagen, is niet de prijs die de koper uiteindelijk betaalt. Over de hamerprijs moet de koper altijd koperscommissie betalen. Deze koperscommissie is de laatste jaren flink opgelopen. Zo rekent Christie's Amsterdam voor voorwerpen die voor minder dan € 20.000 worden verkocht, 29,75% van de hamerprijs, tussen de € 20.000 en € 800.000 23,8% en boven de € 800.000 14,28%. Samen met de verkoperscommissie, die normaal gesproken tussen de 10 en 15% van de hamerprijs ligt, vormt de koperscommissie de bron waaruit het veilinghuis zijn kosten moet zien te betalen en zo mogelijk zijn winst mee moet zien te behalen.<sup>14</sup> Maar dan is de koper er nog niet. Sinds 1 april 2006 is volgrecht verschuldigd bij de doorverkoop van originele kunstwerken van nog levende kunstenaars, mits er een professionele kunsthandelaar of een veilinghuis bij de doorverkoop is betrokken.<sup>15</sup>

14 Bakker & Bosch van Rosenthal 2004, p. 98-99.

15 Zie over het volgrecht R.J.Q. Klomp, *Volgrecht. Het recht van de kunstenaar bij doorverkoop van zijn werk*, Amstelveen: deLex 2008.

## Heropening van de bieding

Wie regelmatig een veiling bijwoont, weet dat sommige mensen graag zo laat mogelijk een bod uitbrengen. Het is dan mogelijk dat de veilingmeester dit niet of niet op tijd ziet. Mag de veilingmeester de bieding heropenen indien de hamer al gevallen is en het 'Eenmaal, andermaal... *verkocht!*' geklonken heeft? De bedoeling van deze frase is juist dat het voor iedereen duidelijk moet zijn dat met het vallen van de hamer de bieding wordt gesloten. Een bod ná dit moment is in beginsel te laat. De bedoeling van een veiling is echter vooral ook een zo goed mogelijke prijs voor de verkoper te realiseren. Daarvoor is het van belang een bod dat mogelijk te laat wordt uitgebracht, toch te accepteren. Het wordt aan de veilingmeester overgelaten te beslissen of een bieding nog tijdens het vallen van de hamer dan wel net daarna is gedaan. De veilingmeester heeft dus enige ruimte om een bod dat mogelijk te laat is uitgebracht, alsnog te accepteren en daarmee de bieding te heropenen, dan wel voort te zetten. De algemene voorwaarden van Sotheby's Amsterdam gaan nog een stap verder en bepalen dat het te allen tijde aan de veilingmeester is om te beslissen een bieding te heropenen.<sup>16</sup> Op grond van deze algemene voorwaarden mag een veilingmeester dus een bieding heropenen. Mij lijkt dat dit echter niet meer mogelijk is zodra de bieding voor een volgende kavel is begonnen. Overigens is het de taak van de verplicht aanwezige notaris om toezicht te houden op een ordelijk verloop van de veiling. Een veilingmeester kan zich in geval van twijfel dus ook tot de notaris wenden met de vraag of een bepaalde bieding nog op tijd was, dan wel of de bieding heropend moet worden.

## Bijzonderheden bij schriftelijke biedingen

Wat te doen indien twee bieders een identiek bod schriftelijk hebben gedaan en tijdens de veiling blijkt dat deze twee biedingen het hoogst zijn? Gangbaar is dat het bod dat als eerste bij het veilinghuis

<sup>16</sup> Sotheby's Amsterdam, *Conditions of Business for Buyers*, art. 6 onder b: 'The auctioneer has discretion at any time to (...) re-offer a lot for sale (including after the fall of the hammer) if he believes there may be error or dispute, and take such other actions as he reasonably thinks fit.'

binnenkwam, wint.<sup>17</sup> Het kan dus zaak zijn een schriftelijk bod zo snel mogelijk in te dienen. Indien men na indiening van het schriftelijk bod en voor de veiling spijt krijgt, is het mogelijk het bod in te trekken ('herroeping', art. 6:219 BW). Het is ook mogelijk een schriftelijk bod te doen en tevens zelf naar de veiling te gaan. Als dan blijkt dat een andere schriftelijke bieding voorrang krijgt, kan men met één extra bod de zaak alsnog toegeslagen krijgen.

## Sterk afwijkende schatting

Het gebeurt met enige regelmaat dat een voorwerp voor een veelvoud wordt verkocht, vergeleken met de vooraf door het veilinghuis gegeven schatting. Een schatting bestaat vaak uit twee getallen, de *low estimate* en de *high estimate*. Zoals aangegeven kan aan de hand van de lage schatting de limiet worden berekend. Dit geeft al aan dat de gegeven schattingen niet uitsluitend zijn gebaseerd op de door het veilinghuis verwachte opbrengst. De limiet, en in veel gevallen daarmee de lage schatting, is het resultaat van onderhandeling tussen het veilinghuis en de inbrenger. De inbrenger kan hechten aan een relatief hoge limiet en drijft daarmee de lage schatting op. Het veilinghuis daarentegen ziet graag veel geïnteresseerde bidders verschijnen en heeft daarom meestal belang bij een lage limiet.<sup>18</sup> Anderszins is het niet goed voor de reputatie van een veilinghuis indien de schattingen consequent te laag zijn. Veel inbrengers komen in eerste instantie naar een veilinghuis voor een taxatie. Indien de hamerprijzen te zeer afwijken van de gegeven schattingen doet dat afbreuk aan de reputatie van een veilinghuis als betrouwbare taxateur. Toch blijft het mogelijk dat er onverwacht veel belangstelling voor een voorwerp bestaat, met als gevolg een hamerprijs die soms vele malen hoger is dan zelfs de hoge schatting. Een extreem voorbeeld is een schilderij van de Russische schilder Masjkov, zoals reeds in de beide eerdere hoofd-

<sup>17</sup> Bakker & Bosch van Rosenthal 2004, p. 105.

<sup>18</sup> Bakker & Bosch van Rosenthal 2004, p. 106.



stukken genoemd, dat oorspronkelijk geschat was op € 1000 à € 1500 en uiteindelijk voor € 3,3 miljoen is geveild.<sup>19</sup> Er waren in dit geval twee oorzaken van het grote verschil tussen schatting en hamerprijs. Allereerst hadden de verkoper (het Haagse Gemeentemuseum) en het veilinghuis (Sotheby's) niet gezien dat het een schilderij van Masjkov was. Verder speelde mee dat enkele geïnteresseerde Russen tegen elkaar op hebben geboden en naar de overtuiging van verschillende experts beduidend meer hebben betaald dan de reële waarde. Weliswaar heeft het betrokken veilinghuis zich duidelijk vergist, maar hier is geen schade voor de bij de veiling betrokkenen uit voortgevloeid, integendeel. De inbrenger heeft dankzij het feit dat werd gekozen voor een veiling in plaats van een onderhandse verkoop, een enorm bedrag geïncasseerd. En het veilinghuis kan natuurlijk niet aansprakelijk worden gesteld voor het feit dat een voorwerp (veel) meer wordt begeerd dan was gedacht.

Het tegengestelde voorbeeld zou zijn dat een veilinghuis een te hoge schatting afgeeft en het voorwerp daardoor onverkocht blijft. Doorgaans is het echter de inbrenger die aandringt op een hoge limiet (en daarmee op een relatief hoge lage schatting). Voor zover een schatting al te hoog is, is dit dus doorgaans te herleiden tot de verlangens van de inbrenger. Ook hier geldt dat een veilinghuis niet aansprakelijk kan worden gehouden voor tegenvallende belangstelling aan de kant van de kopers.<sup>20</sup>

19 Een ander opvallend voorbeeld is de veiling van enkele persoonlijke bezittingen van Gandhi. De opbrengst van zijn brilletje, een paar sandalen, zijn zakhorloge, een bord en een kom was geschat op \$ 20.000 à \$ 30.000. De veiling van deze voorwerpen bracht \$ 1,8 miljoen op (New York, 5 maart 2009).

20 Christie's Amsterdam bepaalt in art. 3 onder a van haar Veilingvoorwaarden dat een schatting nimmer een door Christie's gegeven garantie inhoudt.

## Conclusie

Bieden op een veiling is geen geheimzinnig gebeuren. Bij gebrek aan een wettelijke regeling is het wel van belang je van tevoren op de hoogte te stellen van de toepasselijke algemene voorwaarden. Daarin kun je doorgaans lezen hoe het bieden op een veiling plaatsvindt, wat de veilingmeester wel en niet mag doen, of je een telefonisch of schriftelijk bod mag doen, en of er wel of niet met een limiet wordt gewerkt. Vooral dit laatste is van belang om te doorzien dat een veilingmeester namens de inbrenger mag meebieden, zolang de met de inbrenger overeengekomen minimumprijs nog niet is gehaald. Bieden op een veiling is altijd een opwindende ervaring is. Het hart gaat sneller kloppen als je live in de veilingzaal een bod uitbrengt. *Try before you die.*