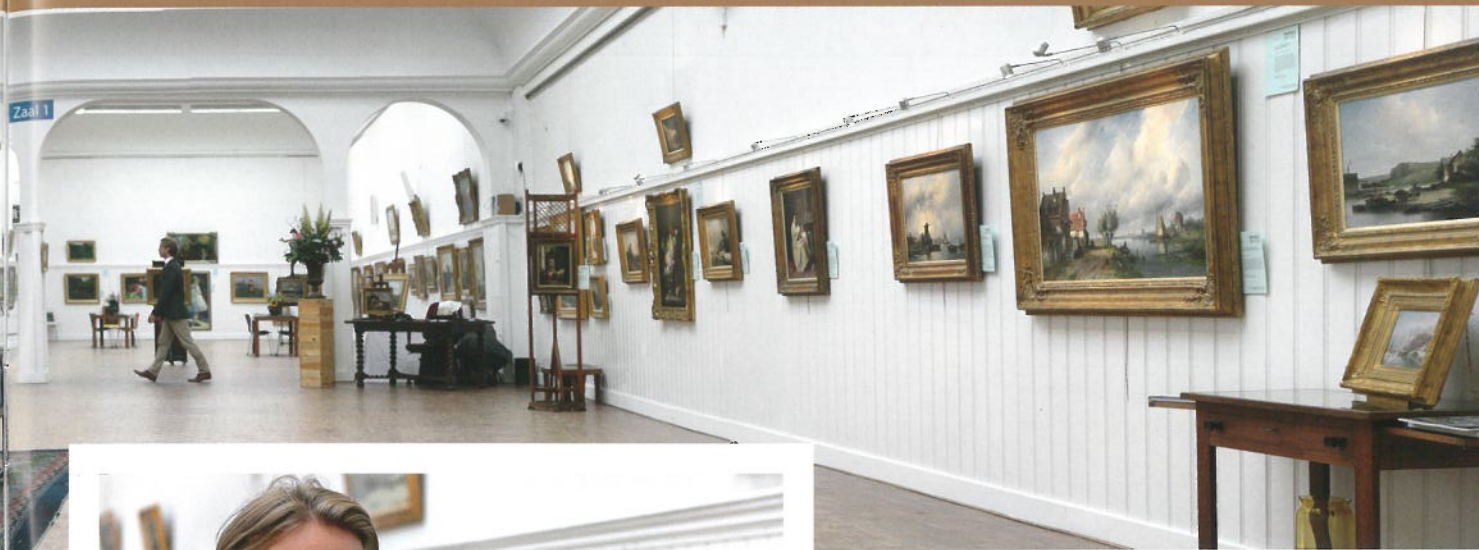


Begin september exposeerde de bekende Edese kunsthandel Simonis & Buunk in de zalen van het Venduehuis der Notarissen.

Het betrof een aantal kijkdagen in het kader van de derde Vickreyveiling die Simonis & Buunk onlangs hield. Wat is dat voor nieuw fenomeen, zo'n Vickreyveiling?

Kas Buunk legt het ons uit.



# De Vickreyveiling

“Je moet je geen veiling voorstellen in een zaal, met een veilingmeester, een hamer en publiek dat zijn biednummer omhoog steekt,” zegt Kas Buunk. “Bij een Vickreyveiling brengen de bieders een bod uit op papier. Dat sturen ze naar de notaris. De organisator van de Vickreyveiling krijgt de biedingen niet te zien. De notaris maakt na afloop van de deadline die schriftelijke biedingen open. De hoogste bidder wint, maar die betaalt het één na hoogste bod.”

Kas Buunk kent natuurlijk de kunsthandel van zijn ouders. Hij liep bovendien stage bij Sotheby's in New York. Hij kent dus de praktijk van het veilingwezen en van de kunsthandel uit de eerste hand. Daarnaast studeerde hij economie aan de Erasmus Universiteit. Zijn scriptie was een studie naar dit Vickrey-veilingssysteem.

“Op zich bestond het systeem al lange tijd,” zegt Kas, “maar het werd niet erg wijd toegepast. Er is een aantal voordelen aan verbonden. De bedoeling van een veiling is dat voor de verkoper van een kavel de maximale opbrengst wordt gehaald, en dat de koper nooit meer betaalt dan hij eigenlijk wilde. Het Vickreysysteem is wat dat betreft in zekere zin eerlijker en objectiever.”

Bij een gewone live veiling is het in principe mogelijk om de prijsvorming te beïnvloeden. Kas Buunk: “Stel, een veilinghuis krijgt een schriftelijk bod binnen van € 10.000 voor een kavel dat een limiet heeft van € 1.000. Als er nu verder geen biedingen zijn, noch in de zaal, noch schriftelijk, dan zou deze bidder het werk kunnen kopen voor de limiet, voor € 1000 dus. Dat is niet in belang van het veilinghuis, dat immers moet leven van een commissiepercentage. Het veilinghuis zou daarom iemand, een

medewerker, een neef, een kennis, een bod van € 9.000 kunnen laten doen, waarna, indien er verder geen bieders zijn, het werk aan de 10.000-bieder wordt verkocht voor iets meer dan € 9.000, in plaats van voor € 1.000.”

**Maar gaat Buunk dan niet te veel uit van een oneerlijk veilinghuis, en ziet hij de rol van de toezichhoudend notaris niet over het hoofd?**

Kas: “Nee. De notaris zou in het bovenstaand geval niets merken. Hij ziet toch niet dat de bidder van € 8.000 eigenlijk een stroman is? En over de integriteit van veilinghuizen: daar wil ik helemaal niks positiefs of negatiefs over zeggen. Ik geloof heus dat zeker de gerenommeerde, professioneel geleide veilingbedrijven dit soort praktijken er niet op na houden.”

**Waarom krijgt de koper, die dus het hoogste bod heeft uitgebracht, het kavel tegen de prijs die de een-na-hoogste bidder heeft geboden?**

Kas Buunk: “Het voordeel ligt voor de hand: bieders meten zich niet, zoals in een live-veiling, met elkaar. In een Engelse veiling zie je wat anderen doen. Dat kan leiden tot een te hoge bieding, als je je laat opjagen, maar ook het omgekeerde kan het geval zijn: dat je niet durft te bieden omdat een ander het ook niet doet. Een kavel blijft dan steken, terwijl daar helemaal geen reden toe is. Iedere veilingmeester kent dit verschijnsel. Bij de Engelse veiling krijgt je dus meer pieken en dalen dan bij de Vickreyveiling; meer onverkocht, en waarschijnlijk ook meer verkocht voor een te hoge prijs. Dat wil zeggen: een prijs die eigenlijk wat hoger is dan je had willen bieden. Ik denk dat als er altijd met het Vickreysysteem zou worden geveild, dat dit de pieken wat zou scheren en de dalen zou dempen.”



**Is het niet zuur voor de een-na-hoogste bidder? Die had het immers wel willen hebben voor het bedrag waarvoor het nu naar zijn overbieder gaat?**

Kas: “Nee, dan had hij of zij maar hoger moeten bieden. Maar we hebben ook een beloning voor de een-na-hoogste: die krijgt een waardebon van 5% van de biedprijs. Te besteden bij Simonis & Buunk.”

**Niemand ziet wat de biedingen zijn, dat lijkt me niet zo transparant.**

Kas Buunk: “Nee, maar ook voor ons als organisator is het niet zichtbaar wie wat biedt. Wij krijgen van de notaris meegedeeld wie gewonnen heeft en tegen welke - de één-na-hoogste - biedingsprijs. We handelen dan verder de verkoop af. De koper betaalt 10% opgeld. Dan kun

je zeggen, gebrek aan transparantie, maar je kunt het ook positief stellen: er is discretie. Niet iedereen zit er op te wachten dat bekend wordt gemaakt waarvoor hij een werk heeft gekocht, dan wel wat hij bereid was te bieden.”

**De collectie die jullie veilden was afkomstig uit de inventaris van Simonis & Buunk. Sommige mensen zullen zeggen: dat is een mooie manier om van de winkeldochters af te komen.**

Kas: “Dat zou niet terecht zijn. Er is een particuliere inbreng van vijftien werken. Je hebt het aan de geveilde collectie kunnen zien. Dat was een hele mooie kwalitatieve dwarsdoorsnede. Goede werken, met reële limieten. Gegarandeerd qua authenticiteit en in zeer goede staat, heel goed gelijst. Tegen wie daar schamper over wil doen zou ik willen zeggen: wat is er op tegen om nieuwe dingen uit te proberen? Dat de kunsthandel veilt, en de veilingwereld ook als handelaar optreedt zie je trouwens meer. Dat het Venduehuis samen met ons heeft geëxposeerd in Den Haag is betrekkelijk uniek. Voor ons is het prettig, want nu komt mogelijk een nieuw Haags publiek in aanraking met ons aanbod. En ook konden onze vaste klanten eens kennis maken met het Venduehuis. Win-win, zou ik zeggen.”

## VEILINGSSYSTEMEN

### De Engelse veiling.

De biedingen vinden plaats, in de zaal, via de telefoon, via internet, of per commissiebieding. De veiling begint met een inzetbedrag, en stapsgewijs worden de biedingen verhoogd. De hoogste bidder wint. De notaris controleert ter plaatse, en ook achteraf in de administratie.

### Veiling per afslag

De inzet begint hoog, de eerste bidder wint, en roept “Mijn”. Dit is het meest gebruikte systeem bij groente- en fruitveilingen.

### Veiling per opbod en afslag

Eerst vindt er een veiling per opbod plaats, die wordt gewonnen door de hoogste bidder. Vervolgens stelt de veilingmeester een veel hoger bedrag vast en begint daarbij met afslag. Wie “Mijn” roept op het moment dat het bedrag daalt tot boven het eerste gewonnen bod, dan heeft de afmijner het kavel gekocht. Mijnt niemand af, dan heeft de eerste hoge bidder het kavel gewonnen. De eerste bidder krijgt soms een ‘ploggeld’, dat is een percentage van zijn opbodbieding. Dit motiveert de opbodbieders om hun best te doen. Meestal worden huizen volgens dit systeem geveild.