

Talita Elsenburg-Teves (38) is directeur-eigenaar en veilingmeester van veilinghuis AAG, het grootste Nederlandse veilinghuis, gespecialiseerd in het veilen van kunst, antiek en wijnen.

‘ZORG DAT JE HET OBJECT OOK IN HET ECHT HEBT GEZIEN’

Hoe maak je de meeste kans op je felbegeerde object?

“Het is heel belangrijk dat je je als bieder goed laat informeren over het object. Elk gerenommeerd veilinghuis organiseert kijkdagen voorafgaand aan de veiling, waar diverse specialisten aanwezig zijn. Dan kun je de objecten zien, vasthouden en aanraken en je geheel vrijblijvend laten adviseren door de aanwezige experts. Zij krijgen overigens geen courtage over wat eventueel verkocht wordt, zij zijn er juist om je te helpen een goede keuze te maken. Wij hebben liever een tevreden klant die met regelmaat terugkomt naar onze veilingen, dan iemand die teleurgesteld is omdat de aankoop bij nader inzien toch niet was wat diegene ervan had verwacht. Vraag ook altijd conditierapporten op. Daarmee heb je een officiële bevestiging van de staat waarin het object verkeert en kom je niet voor verrassingen te staan. Denk voordat je gaat bieden goed na over het maximale bedrag dat je ter beschikking wilt stellen. Soms heb je een object voor een kleine prijs, omdat niemand tegen biedt. Maar het kan ook anders lopen. Dan ga je mee in het veilingospel en ben je geneigd steeds hoger te bieden. Stel daarom een duidelijke grens voor jezelf, zodat je niet later baalt van het bedrag dat je hebt uitgegeven.”

Wat moet je vooral niet doen?

“Alleen afgaan op de foto in de catalogus; zorg dat je het object ook in het echt hebt gezien. Daarnaast worden schilderijen en werken op papier meestal zonder lijst afgebeeld om het werk zo duidelijk mogelijk, zonder afleiding van de omlijsting, te tonen. Toch maakt de lijst een belangrijk deel uit van het gehele kunstwerk en krijg je deze er gratis bij. Als je de aangeboden lijst dus niet mooi vindt, zal je het werk na aankoop opnieuw laten inlijsten. Anderzijds kan er een lijst omheen zitten die je juist prachtig vindt! Deze investering of ‘winst’ kun je dus meenemen in je bestedingsbudget. Ga ook daarom altijd naar een kijkdag of vraag het veilinghuis om een foto van het kunstwerk mét de lijst eromheen. Pin je verder niet te veel vast op één object. Natuurlijk is het jammer als je ‘jouw trouvaille’ op honderd euro na misloopt, maar er komt altijd weer een volgende veiling. Je hoeft niet in één keer je hele interieur bijeen te verzamelen. Tenzij het bijvoorbeeld om een portret van je voorouders gaat. De kans dat je zoiets ooit weer tegenkomt is vrij klein.”

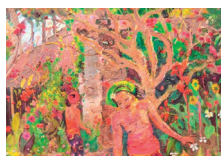
Wat is het meest bijzondere en het meest kostbare object dat u heeft geveild?

“Vaak zijn het verhaal achter het object en het traject dat eraan voorafgaat voor mij het meest waardevol. Ik weet waar de objecten vandaan komen en waarom de kopers ze laten veilen. Soms is dat omdat hun smaak is veranderd of zij iets nieuws willen, maar vaak ook spelen de drie S-en een rol: Schuld, Scheiding of Sterven. Ondanks het emotionele gemis doen deze kopers dus afstand van het object waaraan ze zo gehecht zijn. Het kan gaan om familiebezit dat al generaties lang meegaat. Als dat verlies echter gecompenseerd wordt met een prachtige veilingopbrengst waarmee ze bestaande problemen kunnen oplossen of bijvoorbeeld een bezoek aan de kleinkinderen in Australië kunnen maken, maakt dat veel goed. En dat zijn de verhalen die mij raken.

Met regelmaat loop ik onverwacht tegen iets bijzonders aan. Toen ik onlangs bij een echtpaar thuis schilderijen kwam taxeren, viel mijn oog op een klein porseleinen vaasje uit de zeventiende eeuw. Daarin werden niets vermoedend de krijtjes van de kleinkinderen bewaard. Dit vaasje bracht uiteindelijk 125.000 euro op, terwijl ik eigenlijk voor de schilderijen kwam.”



George Hendrik Breitner
Meisje in rode kimono
voor spiegel
Opbrengst
360.000 euro



Adrien Jean Le Mayeur
de Merprès
Vrouwen in de tuin
Opbrengst
460.000 euro