

Babette van den Brink is register-veilinghouder en taxateur kunst en antiek bij Veilinggebouw de Zwaan in Amsterdam.

‘ELKE KEER DENK JE, NOG EEN STAPJE EN IK HEB HET’

Hoe maak je de meeste kans op je felbegeerde object?

“Bieden kan bij Veilinggebouw de Zwaan op verschillende manieren. Het is mogelijk om via internet te bieden. Ik ben dan live te zien en je hoort hetzelfde als in de veilingzaal. Een druk op de knop is dan voldoende om een bod uit te brengen. Je kunt ook in de zaal gaan zitten en klassiek, net als in de film, een bordje opsteken op het moment dat de veilingmeester vraagt of nog iemand interesse heeft. Ook kan je een schriftelijk bod doen waarbij je aan de veilingmeester voordat de veiling begint laat weten wat je maximum bod is. Ik zal dan namens jou bieden, je hoeft dan niet in de zaal te zitten. Bij al deze mogelijkheden om te bieden geldt dat het als beginnend bieder belangrijk is om van te voren goed te bedenken hoeveel je wilt uitgeven. Zogenaamde veilingkoorts kan je meeslepen in het moment waardoor je door blijft bieden terwijl je eigenlijk al over je maximum heen bent. Maar elke keer denk je, nog één stapje en ik heb het. Dit kan behoorlijk opzweepend werken. Belangrijk is ook om voordat je gaat bieden je te laten informeren over de conditie van het werk. Kijk vooral ook naar de afmetingen, staat het mooi in je kamer? Langskomen op de kijkdagen is hiervoor belangrijk. Ook op internet is via de vele foto's van de objecten een goed beeld te vormen.”

Wat moet je vooral niet doen?

“Een bekende angst voor nieuwe kopers is dat je met een knipoog of een zwaai naar een bekende in de zaal opeens een lot hebt gekocht. Dit zal niet gebeuren, ik zal altijd oogcontact maken om te zien of je daadwerkelijk aan het bieden bent. Bij online ‘live’ meebieden is dit directe contact er natuurlijk juist niet. Daarom is het belangrijk bij ‘live online’ bieden niet te lang te wachten met bieden/op de knop drukken, om te voorkomen dat, mede door een kleine vertraging die er altijd kan zijn, het lot al aan een andere bieder is toegeslagen. En wees ook weer niet té voorzichtig. Ik merk vaak dat juist wat minder ervaren en particuliere klanten soms twijfelen om nog door te bieden als de biedprijs richting de hoogste taxatie gaat. Als je iets hebt gezien wat je echt graag wil hebben kan je best een beetje door bieden, ook boven de hoogste richtprijs. Want je moet je realiseren dat veel stukken op een veiling relatief uniek zijn; daardoor is de kans groot dat je niet zo snel weer eenzelfde object nogmaals tegenkomt wat je net zo aanspreekt.”

Wat is het meest kostbare en het meest bijzondere object dat bij jullie geveild is?

“Wij hebben een jaar geleden een klein ivoren Lega masker verkocht, afkomstig uit de Democratische Republiek Congo waar een internationale verzamelaar 388.000 euro voor over had, een record voor de Nederlandse markt. Het meest bijzondere object verkochten we een veiling later, een kleine zilveren zakglobe uit 1731, afkomstig uit de collectie van D.G. van Beuningen. Dit stuk was zeldzaam, mede doordat het in zilver was uitgevoerd. Het bracht uiteindelijk 101.010 euro op.”

FOTOGRAFIE: AREND VELSINK

