

gepubliceerd in Origine/ het Veilingtijdschrift door W. van Biemen

Kopen op de veiling

Biedenmakkelijker dan u denkt!

De kijkdagen van menig veilinghuis mogen zich verheugen op een enorme belangstelling. In de grote steden is een rondje kijkdagen lopen een favoriete zondagmiddag besteding geworden. Maar zijn nu al die drommen kijkers ook kopers? Het antwoord luidt “nee”, het merendeel van de mensen dat komt kijken, zou wel iets willen kopen, maar het komt er niet van. Drempelvrees is de belangrijkste reden, ze weten niet hoe het bieden werkt.

Sommigen vinden het griezelig. Scènes in films waarbij iemand aan een duur stuk blijft “hangen” door op zijn hoofd te krabben of naar een kennis te zwaaien zijn daar ongetwijfeld debet aan, maar komen in werkelijkheid niet voor. Drempelvrees is onnodig en jammer, want voor iedere beurs heeft het veilinghuis iets te bieden en juist het kopen op de veiling biedt een zekere mate van spanning, krijg je het of krijg je het niet, die de aankoop (als het lukt) toch specialer maakt dan een aankoop in een winkel.

Een veel gehoord bezwaar is ook dat veilingen vaak overdag gehouden worden, dus op tijdstippen waarop de meeste mensen geacht worden te werken. In dit artikel wordt geprobeerd al deze bezwaren voor het kopen op de veiling weg te nemen door de diverse wijzen waarop er geboden kan worden de revue te laten passeren, te weten

- persoonlijk in de (veiling)zaal
- d.m.v. een schriftelijke biedopdracht
- d.m.v. telefonisch bieden

Waar in deze column gesproken wordt over veilinghuizen worden uitsluitend veilinghuizen bedoeld van RegisterVeilinghouders - aangesloten bij de Federatie TMV.

Bieden in de veilingzaal

Vrijwel alle veilinghuizen werken met *biednummers*. De wijze waarop u een biednummer krijgt is niet overal hetzelfde. Informeert u daarom tijdens de kijkdagen bij de receptie van het veilinghuis of bij een veilingmedewerker hoe u aan een biednummer komt. Meestal kunt u een uur voorafgaand aan de veiling een biednummer afhalen. Het veilinghuis vraagt u een aantal gegevens, waaronder naam en adres, bankrekeningnummer, legitimatie, e.a. waarna u een biednummer ontvangt, dat u na afloop van de veiling weer inlevert. Wanneer de veiling reeds begonnen is worden over het algemeen geen biednummers meer afgegeven. Het is aan te bevelen met een *catalogus* naar de veiling te komen, zodat u de veiling goed kunt volgen. Zolang het kavel waarop u wilt gaan bieden nog niet aan de beurt is, hebt u ruim de gelegenheid de veilingmeester/ afslager gade te slaan.

Wanneer ‘uw’ kavel aan de beurt is, is het belangrijk dat de afslager ziet dat u wilt bieden, dat u zijn aandacht trekt. Het opsteken van een hand is daartoe meestal voldoende. U moet zich wel realiseren dat een afslager niet vijf personen tegelijk in de gaten kan houden, dus ook al zijn er meer potentiële bidders het biedproces zal zich afspelen tussen twee bidders. Haakt één van tweeën af dan kan een andere bidder in zijn plaats komen. Dus u moet alert blijven en kenbaar maken dat u wilt bieden. Dit gaat net zo lang door tot er uiteindelijk slechts één bidder over is. De afslager vraagt dan of er nog andere bidders zijn: bijv. “niemand meer dan 500 euro....., niemand meer?”.

Komt er geen reactie uit de zaal dan zegt de afslager “verkocht” en slaat met de hamer en wijst vervolgens naar de laatste, tevens hoogste, bidder. Deze wordt op dat moment gevraagd zijn biednummer te tonen waarna de afslager het biednummer van de koper noemt en dit door hem

en/of zijn medewerkers wordt genoteerd.

Natuurlijk is het zaak dat u op de kijkdagen uw ogen goed de kost hebt gegeven en ook voor uzelf bedacht hebt welk bedrag u maximaal wilt gaan bieden. De richtprijzen in de catalogus kunnen daarbij een goede hulp zijn, maar soms heeft het veilinghuis de belangstelling voor een bepaald voorwerp onder- of overschat en wordt het uiteindelijk voor een ander bedrag afgeslagen of niet verkocht (in veilingstermen 'opgehouden') als de door de verkoper bedongen limiet niet wordt gehaald. Voor u gaat bieden moet u wel bedenken dat prijs die u moet afrekenen hoger ligt dan het bedrag waarvoor het voorwerp wordt afgeslagen, want het veilinghuis brengt een percentage van de hamerprijs als verkoopkosten in rekening. Het percentage vindt u in de catalogus. In ons land komt men percentages tegen van 20 tot 30 % inclusief BTW.

Schriftelijke of digitale biedopdracht

De mogelijkheid van een *schriftelijke biedopdracht* is een *service* van het veilinghuis voor kopers die niet in de gelegenheid zijn om zelf naar de veiling te komen. Op iedere kijkdag liggen er *biedingsformulieren* waarop u een biedopdracht kunt invullen. Ook in de catalogus is een formulier voor een schriftelijke biedopdracht opgenomen. Dus als u weer thuis bent kunt u nog steeds een biedopdracht opgeven. Dit is zelfs telefonisch of via internet mogelijk, maar dan vraagt het veilinghuis u mogelijk wel die opdracht vóór de veiling schriftelijk te bevestigen.

Belangrijk is dat uw biedopdracht duidelijk is. U kunt niet volstaan met een bedrag en een kavelnummer. Ook de omschrijving van het voorwerp moet worden ingevuld. Aangezien het veilinghuis aanzienlijke hoeveelheden schriftelijke en digitale biedopdrachten moet administreren, hebben de meeste veilinghuizen als regel dat biedopdrachten tenminste 2 uur vóór de veiling binnen moeten zijn.

Het gebeurt geregeld dat er voor een bepaald kavel een aantal biedopdrachten worden ontvangen die exact hetzelfde bedrag vermelden. Blijkt tijdens de veiling dat de schriftelijke bieding de hoogste bieding is dan zijn er in feite meerdere "kopers" en moet er beslist worden welke koper de "gelukkige" wordt. Sommige veilinghuizen laten de beslissing over aan de toezichhoudende notaris of deurwaarder, maar er zijn ook veilinghuizen waar het tijdstip waarop de schriftelijke bieding is ontvangen doorslaggevend is. Over het algemeen zult u gebeld worden of een briefje krijgen wanneer u de koper bent, maar u kunt natuurlijk ook zelf bellen.

Bij deze wijze van bieden moet u zich wel bewust zijn van het feit dat het een service van het veilinghuis is en dat er vergissingen kunnen worden gemaakt. Uw biedopdracht kan zoek raken, verkeerd worden geadministreerd etc. Aansprakelijkheid voor fouten wordt altijd uitgesloten.

Telefonisch bieden

Een laatste mogelijkheid is *telefonisch meebieden*. Dit dient u van tevoren te bespreken met het veilinghuis. U vraagt dan om tijdens de veiling opgebeld te worden en geeft het telefoonnummer waarop u bereikbaar bent. Het tijdstip, waarop uw kavel geveild wordt kan vrij aardig worden bepaald dus ook het tijdstip waarop u wordt gebeld. Meestal wordt u twee kavelnummers tevoren gebeld en wordt u verzocht aan de telefoon te blijven. Zodra uw nummer aan de beurt is, vertelt de telefonist(e) het bedrag waarop wordt ingezet en wordt u gevraagd of u wilt bieden. Hij of zij zal telkens vertellen welk bod er uit de zaal of van andere telefonische bidders komt en u vragen of u nog wilt bieden. Deze manier van bieden biedt vrij veel zekerheid dat u daadwerkelijk mee kunt bieden, maar ook hier geldt dat het veilinghuis iedere aansprakelijkheid uitsluit want ook telefonisch bieden is en blijft een service.

Mochten er ondanks bovenstaande uitleg nog onduidelijkheden zijn dan kunt u met vragen terecht bij het examen en voorlichtingssecretariaat van de Federatie TMV.