

10 wichtige Tipps für den Bieter

Es kann ungeheuer spannend sein, bei einer Auktion mitzusteigern. Der Preis für ein Kunstwerk entwickelt sich vor aller Augen – manchmal in ungeheure Höhen. Aber genauso gut kann der Zuschlag schon beim Rufpreis erfolgen oder überhaupt kein Interesse an einem Objekt bestehen.

Schon vor mehr als zweitausend Jahren wurden Auktionen als ideale Methode erkannt, die unterschiedlichen Interessen von Verkäufern und Käufern in Einklang zu bringen, einen unmittelbaren Ausgleich herzustellen zwischen Angebot und Nachfrage.

An den Methoden, wie das geschieht, dazu hat sich bis heute kaum etwas geändert.

Wenn Sie also vorhaben, sich selbst ins Getümmel einer Versteigerung stürzen, weil Sie etwas zu entdeckt haben, das Sie unbedingt haben wollen, sollten Sie einige Dinge über Auktionen wissen, um keine Überraschungen erleben zu müssen und nicht nur alle Vorteile, sondern das ganze Vergnügen einer Auktion zu nützen.

1. Der Katalog: Bevor Sie sich an einer Auktion beteiligen, benötigen Sie den Auktionskatalog. Er informiert Sie über das – nicht selten umfangreiche – Angebot. Damit haben Sie die Möglichkeit, schon zu Hause auszuwählen, was Sie sich genauer ansehen wollen. In den Katalogen finden Sie neben den Abbildungen und Beschreibungen der Gemälde und Antiquitäten auch deren Schätzpreise.

2. Die Schätzpreise: Wir geben (wie die meisten anderen Auktionshäuser auch) im Katalog einen unteren und einen oberen Schätzpreis an, also jenen Rahmen, wo nach Meinung der Experten der Zuschlag für ein Gemälde oder eine Antiquitäten erfolgen wird. Gesteigert wird in Schritten von ca. 10 %, also z.B: 5.000 – 5.500 – 6.000 – 6.500 – 7.000 – 8.000 – 9.000 – 10.000 – so lange, bis nur noch ein Bieter bietet. Er erhält den Zuschlag!

3. Das Limit: Es ist bei Kunstauktionen allgemein üblich, dass mit dem Verkäufer eines Kunstobjekts ein Mindestverkaufspreis vereinbart wird, also ein Preis, unter dem nicht verkauft werden darf. Das Problem mit diesem Limit ist nun, dass er nicht bekannt gegeben wird: Es steht nicht im Katalog, und niemand wird es Ihnen sagen wollen. (Teilweise auch deshalb, weil der Verkäufer die Möglichkeit hat, das Limit vor der Auktion noch – nach unten – zu ändern.)

In aller Regel ist der Mindestverkaufspreis, also das Limit, nicht höher als der untere Schätzpreis. Wenn es aber keine anderen Bieter gibt, kann es durchaus sein, dass Sie gegen dieses Limit bei „Ihrem“ Kunstobjekts steigern müssen, um den Zuschlag zu erhalten.

4. Die Vorbesichtigung: Treffen Sie möglichst keine Kaufentscheidung nur auf Grund des Katalogs, sondern besuchen Sie die Auktionsausstellung

*im Kinsky
Kunst Auktionen GmbH*

Palais Kinsky
A-1010 Wien, Freyung 4
Mo–Fr 10–18 Uhr
Telefon +43 1 532 42 00
Telefax +43 1 532 49 00
oder +43 1 532 42 00-9
office@imkinsky.com
www.imkinsky.com

Firmenbuch Nr. FN 34302 w
Handelsgericht Wien
UID Nr. ATU 37293905
Bankverbindungen:
BAWAG Wien
Nr. 00110-021-631 BLZ 14000
Hypo Vereinsbank München
Nr. 5374103 BLZ 70020270

und sehen Sie sich die Objekte, die Sie interessieren, im Original an. Denn einerseits kann die Ausstrahlung eines Kunstwerks im Katalog nur sehr unzureichend wiedergegeben werden. Andererseits sieht man Mängel nicht unbedingt auf einem Foto. Sollten Sie keine Möglichkeit einer persönlichen Besichtigung haben, rufen Sie den zuständigen Experten an und sprechen Sie mit ihm über „Ihr“ Kunstobjekt. Er wird Sie fair und korrekt beraten.

5. Der Erhaltungszustand: Wie gesagt, nicht jeder Mangel ist sichtbar, und nicht jeder Mangel wird im Katalog angegeben. Scheuen Sie sich deshalb nicht, im Auktionshaus einen Zustandsbericht zu verlangen. Das kostet nichts – aber das Auktionshaus haftet für die Richtigkeit dieser Angaben. Bei hochwertigen Objekten empfiehlt es sich, einen Restaurator beizuziehen.

6. Das Mitbieten: Unmittelbar vor Beginn der Auktion erhalten Sie eine Bieternummer. Das ist eine kleine Tafel, die nichts kostet und Sie auch nicht zum Mitbieten verpflichtet. Wenn „Ihr“ Kunstobjekt ausgerufen wird, heben Sie Ihre Bieternummer – wenn Ihnen zu hoch gesteigert wird, nehmen Sie die Tafel wieder herunter.

Bieten ist ungeheuer spannend! Befürchten Sie nicht, dass Sie allein deshalb den Zuschlag erhalten könnten, weil Sie sich an der Nase kratzen. Aber wenn Sie mitbieten, beachten Sie, ob Sie sich noch innerhalb Ihres selbst gesetzten „Limits“ befinden. Lassen Sie sich – vor allem, so lange Sie noch relativ unerfahren sind – nicht zu Bietgefechten hinreißen; an deren Ende steht, dass Sie bezahlen müssen, was Sie ersteigert haben.

7. Der schriftliche Kaufauftrag: Wenn Sie keine Zeit haben, zur Auktion zu gehen oder anonym bleiben wollen, können Sie Ihr Gebot auch schriftlich abgeben. Tragen Sie in das in jedem Katalog ganz hinten angeheftete Auftragsformular einfach die Katalognummer und Ihr maximales Gebot ein, und füllen Sie das Formular mit ihren persönlichen Daten aus.

Schicken Sie den Auftrag am besten per Fax (+43 1 53242009) – die Post könnte zu langsam sein. Das Auktionshaus bietet dann für Sie. Wenn Sie Glück haben, gibt es keine Gegenbieter und Sie erhalten den Zuschlag unter Ihrem Höchstgebot.

8. Telefonisch mitbieten: Für alle, die nicht zur Auktion gehen können, aber doch teilnehmen wollen, gibt es die Möglichkeit, telefonisch mitzubieten. Und das funktioniert so: Sie füllen das Auftragsformular aus, geben aber kein Höchstgebot an, sondern jene Telefonnummer, unter der Sie während der Auktion verlässlich erreichbar sein werden.

Denn nicht Sie rufen an, das Auktionshaus ruft Sie an! Aber Sie entscheiden während des Telefonats, bei dem Sie über den Stand der Auktion, über Gegenbieter und andere Telefonbieter informiert werden, wie hoch Sie mitzubieten bereit sind.

9. Der Sensal: Sensale sind eine österreichische Spezialität. Der Sensal – im Kinsky ist es eine Sensalin, nämlich Frau Monika Uzman – ist kein Mitarbeiter des Auktionshauses, sondern Ihr ganz persönlicher Vertrauter, Ihr verlängerter Arm in der Auktion. Der Sensal führt Ihre Aufträge durch, indem er für Sie in der Auktion bietet oder Sie während der Auktion anruft. Der Sensal hat, wenn zwei gleich hohe Gebote vorliegen, Vorrang. Seine Dienstleistung kostet freilich eine Gebühr von 1,2 % des Meistbotes.

*im Kinsky
Kunst Auktionen GmbH*

Palais Kinsky
A-1010 Wien, Freyung 4
Mo–Fr 10–18 Uhr
Telefon +43 1 532 42 00
Telefax +43 1 532 49 00
oder +43 1 532 42 00-9
office@imkinsky.com
www.imkinsky.com

Firmenbuch Nr. FN 34302 w
Handelsgericht Wien
UID Nr. ATU 37293905
Bankverbindungen:
BAWAG Wien
Nr. 00110-021-631 BLZ 14000
Hypo Vereinsbank München
Nr. 5374103 BLZ 70020270

10. Die Käuferprovision: Vergessen Sie beim Bieten nicht, dass Sie, was Sie ersteigern, auch bezahlen müssen – und sogar noch etwas mehr als jenen Betrag, bei dem der Hammer gefallen ist: Zum Meistbot, also dem höchsten Gebot, wird noch die Provision des Auktionshauses (das Aufgeld) hinzu gerechnet. Die meisten Kunstobjekte werden "differenzbesteuert" versteigert, d.h. im Aufgeld von 25 % ist die Umsatzsteuer schon enthalten. Bei "normalbesteuerten" Kunstobjekten beträgt das Aufgeld 21 %, dazu kommt bei Bildern und Skulpturen die Umsatzsteuer von 10 %, bei Antiquitäten von 20 %.

Bei Werken lebender Künstler wird dem Kaufpreis noch die so genannte Folgerechtsabgabe hinzugerechnet: Sie beträgt bis zum einem Preis von 50.000 Euro 4 %, darüber ist sie geringer.

So, jetzt bleibt uns nur, Ihnen viel Erfolg beim Mitbieten zu wünschen.



Ihr Otto Hans Ressler

*im Kinsky
Kunst Auktionen GmbH*

Palais Kinsky
A-1010 Wien, Freyung 4
Mo–Fr 10–18 Uhr
Telefon +43 1 532 42 00
Telefax +43 1 532 49 00
oder +43 1 532 42 00-9
office@imkinsky.com
www.imkinsky.com

Firmenbuch Nr. FN 34302 w
Handelsgericht Wien
UID Nr. ATU 37293905
Bankverbindungen:
BAWAG Wien
Nr. 00110-021-631 BLZ 14000
Hypo Vereinsbank München
Nr. 5374103 BLZ 70020270