

# KIJKEN, KIJKEN, KOPEN?

Wandelend over de Tefaf voel je het geld in je zak branden. Maar wanneer ga je als kunstliefhebber over van kijken op kopen? En hoe pak je dat aan? Tien tips van een kunstkenner en een professioneel onderhandelaar.

Door Elfanie toe Laer



9

## Stel de koop uit

Baars: 'Mettertijd ontwikkel je een antenne voor zaken die niet kloppen. Als het niet goed voelt, of je denkt dat je te weinig weet om te kunnen beoordelen of de prijs marktconform is, stel de koop dan uit.'

## Trap er niet in

De Haas: 'Handelaren zijn gewiekst, dus pas op of een koopje echt een koopje is.' Wie niet weet hoeveel iets waard is, kan zich in de vingers snijden. 'Stel, je hebt een budget van negentig-

8 duizend euro, te weinig voor het kunstwerk dat je wilt kopen. Dan kan de handelaar zeggen: "O, maar ik heb

wel iets anders moois voor dat geld." Dát is het moment dat je moet oppassen. Blijf je altijd bewust van de prijzen.'

## Minder? Duur!

De Haas: 'Doe de "sanity check". Hoge prijzen

doen wat met je. Dus: als de handelaar een heel stuk daalt vanaf een torenhoog beginbedrag, lijkt het alsof het veel goedkoper is, maar kan het nog altijd veel te duur zijn. Hou dus dat grensbedrag goed in je achterhoofd.'

## De experts



Willem Baars

*Kunsthandelaar met ervaring als publicist, consultant en gast-curator, schrijver van 'Wie bepaalt de waarde van kunst?'*



Jeanette de Haas

*Zelfstandig gevestigde coach die ondernemers en professionals helpt om beter te onderhandelen.*

## Zoektocht naar jezelf

Baars: 'Beginnende verzamelaars adviseer ik: koop twee jaar lang niets. In die tijd ga je je ideeën, voorkeuren en liefdes ontwikkelen. Door die zoektocht leer je het wereldje kennen en ontdek je vanzelf welke kunstenaar of stijl je ligt, en ga je je daarin verdiepen.'

6

## Speel 'hard to get'

De Haas: 'Laat de handelaar weten dat je meer ijzers in het vuur hebt. Loop weg, kom een uur of twee later weer terug en vraag: "Is het nog

steeds niet verkocht?" Vervolgens kun je terugkomen op het bod dat je eerder deed en waar de handelaar nu misschien wél op wil ingaan.'

7

4

## Bluf

De Haas: 'De handelaar moet aftasten wie er tegenover hem staat, dus geef hem het gevoel dat je een kunstkenner bent. Met je kleding, met je houding. Straal uit dat je weet wat je doet, dat je zelfverzekerd bent.'

## Pin je niet vast

De Haas: 'Zorg dat je een alternatief hebt. Als je je helemaal richt op dat ene betoverende werk, word je te afhankelijk. Dus kijk goed rond of er iets anders is wat je óók graag wilt hebben.'

5

## Benut internet

Baars: 'Over de waarde van kunst vind je online natuurlijk een schat aan informatie. Databases, veilingssites, noem maar op. Pas wel op, want de overkill aan informatie kan verwarrend zijn. Dan slaat de transparantie de verkeerde kant op.'

3

'Geef de handelaar het gevoel dat er een kunstkenner tegenover hem staat. Straal uit dat je zelfverzekerd bent'

## Kennis is macht

'Verdiep je in maker en markt.' Dat is het belangrijkste advies van Willem Baars, galeriehouder, publicist en Tefaf-keurmeester. 'Op de Tefaf staan ze niet, maar veel kunstverkopers zijn charlatans die slachtoffers zoeken in plaats van klanten. Je zult er verstoeld van staan als je hoort hoe vaak ik word gebeld door mensen die soms wel veertigduizend euro te veel hebben betaald voor een kunstwerk.'

2

## Stel een grens

'De verkoper heeft altijd een kennisvoorsprong', zegt onderhandelcoach Jeannette de Haas. 'Om daaroverheen te komen, moet je afwe-

gen wat jij het waard vindt. Bedenk een maximumbedrag, zet het op een briefje, vertel het aan iemand die je meeneemt en hou je eraan.'