

Kunstkoper wikt en weegt

Meeste galleries hebben last van recessie en btw-stijging

GROENE HART • Een schilderij is niet het eerste wat je koopt als je minder geld in de portemonnee hebt. Nu daar ook nog een btw-verhoging overheen is gekomen, merken de galleries dat dubbel, al zijn er grote verschillen.

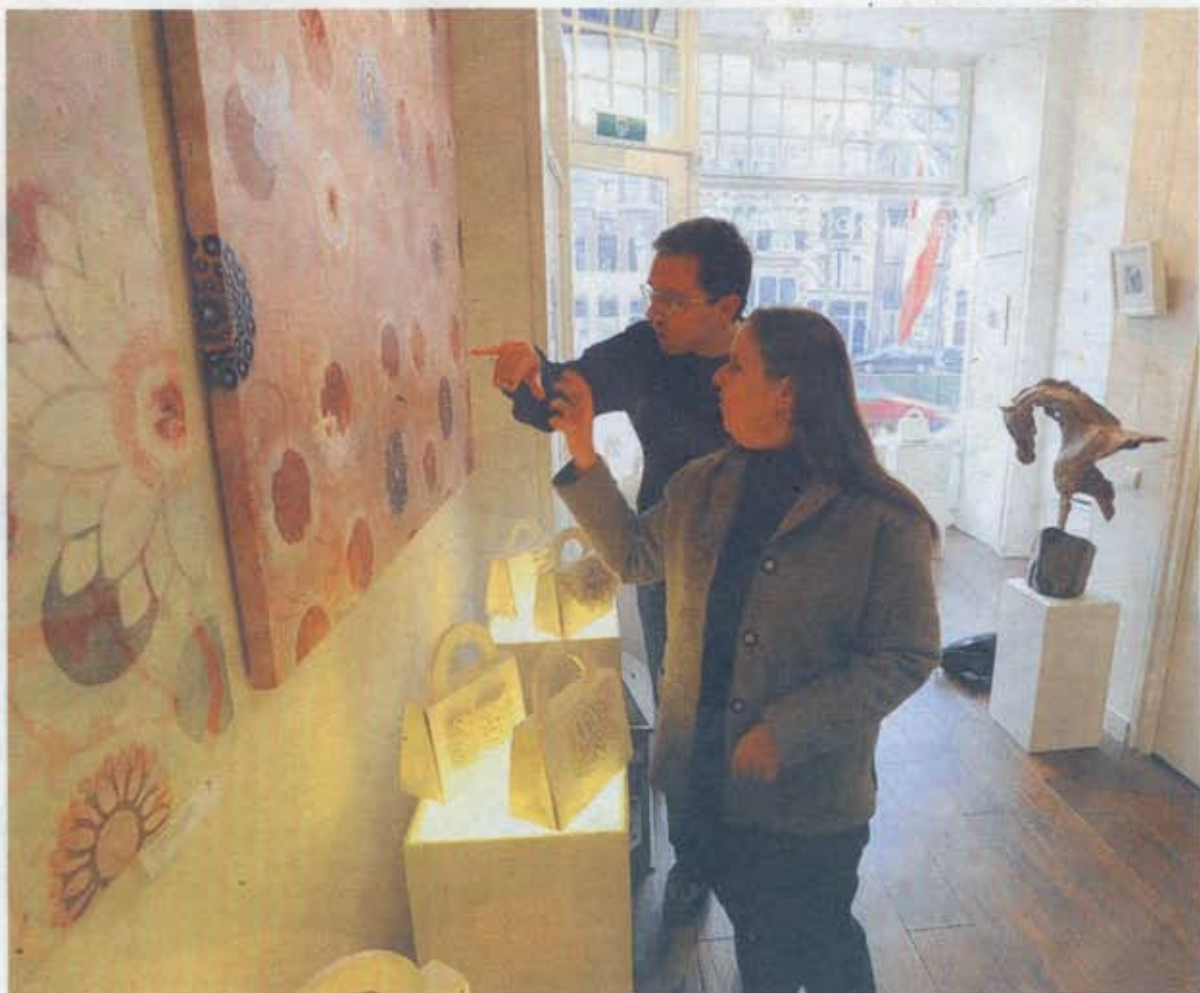
JANNY ESKES

Loekie Rijlaarsdam van Hoeve Rijlaarsdam in Nieuwkoop zegt het duidelijk te merken. „Het bedrijf is nauw verbonden met de economie. De mensen doen geen impuls aankopen meer, ze denken veel langer na. Kunst is geen gebruiksartikel. De dagjesmensen blijven weg.”

Waar Helga Hofman van de gelijknamige galerie in Alphen veel last van heeft, zijn de veilingen bij Christie's en Sotheby's. „Heel veel bedrijven hebben hun collecties op de veiling aangeboden. Dat was voor ons heel erg. Dat is ons circuit. Verder houden de mensen hun geld bij zich. Het zijn vrij moeilijke tijden en bij kunst kopen hoort een beetje ontspanning en vrolijkheid.”

Bij Galerie Honingen in Gouda gaat het juist voortreffelijk. „Midden in de recessie hebben wij er een loods bijgekocht en nu zijn we twee keer zo groot,” vertelt Karen Boekhoft. „Dat hadden we niet gedaan als we er geen vertrouwen in hadden. We hebben er geen last van dat het aantal te vullen muren bij de overheid afneemt, want we verkopen voor 80 à 90 procent aan particulieren en verder aan kleine bedrijven. Kunstcommissies spelen daarbij geen rol.”

Atelier57 in Boskoop houdt zich sinds drie jaar alleen nog maar bezig met internetveilingen. Eigenaar Cees Timmermans merkt dat de interesse daarvoor groeit, maar dat de koop sinds vorig jaar achterblijft. Veel van de ingebrachte spullen worden ingebracht door particulieren, bijvoorbeeld uit nalatenschappen en verder door de kunstenaar zelf. „Het aanbod is zo groot dat de prijzen dalen. Soms advise-



Anita Gaasbeek (voorgond), eigenaresse van galerie De Hollandsche Maagd in Gouda, bekijkt een kunstwerk met Dennis Vink. FOTO BRAM GEBUYS

« Bij kunst kopen hoort een beetje ontspanning en vrolijkheid.

Helga Hofman

ren we mensen zelfs het werk nog een tijdje vast te houden.”

Om de klanten te prikkelen houdt hij binnenkort een veiling waarbij de instapprijs 0 euro is. „Elk hoogste bod wordt gehonoreerd.”

Galerie Van Slagmaat in Woerden is nog een jonge galerie. „Ik besta net drie jaar en merk nog steeds een stijgende lijn,” zegt Mariëtte van Slagmaat. „Ik verkoop ook toegepaste kunst, zoals tassen en siera-

den. Het is voor mij een sport voor iedere beurs iets te hebben.”

Famke Grootzwagers van Artipoli in Noorden, dat als galerie nu precies vijf jaar bestaat, zegt met de recessie groot geworden te zijn. „Ik heb geen vergelijkingsmateriaal. De omzet groeit. Maar uit recent brancheonderzoek blijkt dat er galerieën mee ophouden, omdat het slecht gaat. Verzamelaars blijven wel geld uitgeven aan hun hobby, maar je ziet duidelijk een pas op de plaats.”

Anita Gaasbeek van galerie De Hollandsche Maagd in Gouda, zelf kunstenaar, was tweeënhalve jaar geleden net begonnen toen de recessie toesloeg. „Ik viel met mijn neus in de boter. Maar het is me helemaal niet tegengevallen. Ik had

vorig jaar wel het gevoel dat de mensen heel behoudend werden, vooral rond de verkiezingen.”

KWALITEIT

Geen van de galeriehouders zegt concessies te doen aan de kwaliteit. „Als ik populairder werk breng, voeg ik niks toe. Geen doorsnee werk bieden is juist mijn kracht,” verwoordt Van Slagmaat de gevoelens.

Over wie moet boeten voor de btw-verhoging van 6 naar 19 procent per 1 januari, bestaat nog onduidelijkheid. Zowel kunstenaar, galerie als koper zijn zo goed als zeker de dupe. Gaasbeek: „Het treft een groep zeer hard werkende zelfstandigen, die helemaal niet in een luxe positie verkeren.”