

# Mespuntje lente



Chiffonnière doet zo'n 600 euro

**INTERIEUR** / IN JANUARI IS HET GOED AN-TIEK SHOPPEN, HET AANBOD IS GROOT. MAAR OPGELET: 'PRIJZEN TREKKEN AAN'

Irene Start

**P**rachtige tapijten, antiek of modern, van zijde of wol, met drukke patronen die een heel verhaal vertellen, of juist sober; tapijtenhandelaar N. Vrouyr (anno 1917) in Antwerpen is een begrip. Niet alleen in België, maar ook in Nederland heeft Christian Vrouyr (63), tevens secretaris-generaal van kunst en antiekbeurs BRAFA, veel klandizie. Geregeld rijden zijn medewerkers naar particulieren om daar de tapijten uit te rolfen: 'Mensen mogen een tapijt altijd eerst uitproberen, het is toch een kleurvlak en van een grotere impact op het interieur dan bijvoorbeeld een schilderij.'

De winkel van Vrouyr zit aan de Komedieplaats, vlak bij die van Louis Vuitton. De winkel is duidelijk gericht op vermogend publiek. Vrouyr heeft geluk na jarenlange malaise trekt de markt aan, zeker ook sinds stijgoeroes in woobladen het tapijt weer in genade hebben aangekomen omdat het zo warm aandoet en geluid dempt.

Nederlanders kiezen verschillend: ze vallen of voor de traditionele rode afghanen, of ze willen juist iets avant-gardistisch. Vrouyr heeft allebei. Vorig jaar nog liet hij een kleurrijk tapijt maken door de Vlaamse modeontwerper Walter Van Beirendonck. Het resultaat reis momenteel langs musea.

Zo spetterend gaat het lang niet in alle antiekgenres; vooral meubels doen het al jaren slecht. Secretaires, antieke bruidskisten of Friese staartblokken zijn bijna niet verkopenbaar, handelaren zien sinds 2008 prijsdalingen van 50 tot 80 procent.

'De afgelopen jaren waren antiekveilingen droeve gebeurtenissen,' zegt Pieter-Geert Binkhorst (48) van het Leidse veilinghuis Onder de boompjes. 'Meubels die decennia lang het pronkstuk in de familie waren geweest, gingen weg voor een paar honderd euro.' De historisch lage prijzen waren te wijten aan de financiële crisis waardoor de hele interieurbranche lijdt, maar kwamen ook zeker door een verandering van smaak. Mensen zien antiek niet meer als waardevol, maar als oude meuk.

'Vroeger namen kinderen blind de spullen van hun ouders over, nu brengen ze wat niet in hun interieur past naar de antiquair,' zegt Johan Rissik (52), directeur van Inter-



Bij veilinghuis Onder de boompjes is de richtprijs van deze fauteuil slechts 50 tot 80 euro



Topstuk blijft duur: deze secretaire kost 150.000 euro



Het aanbod op het Kunst & Antiek-weekend in Naarden is divers: van klokken tot verzamelingen uit de hante époque, alles tegen redelijke prijzen



kijken en misschien kopen. Op antiekveilingen, waarop zich de laatste jaren steeds meer particulieren begeven, heerst vaak juist wel een soort koopkoorts.

'Gevaarlijk,' waarschuwen Rissik en Vrouyr. In de hitte van de strijd kunnen mensen antiek aanschaffen waarvoor ze niet zeker weten wat de precieze waarde is. Om conditie en kunsthistorische relevantie te beoordelen, is kennis nodig. Die hebben veel particulieren niet, ook al surfen ze nog zoveel op internet. Vrouyr: 'De veiling is een plaats waar interessante dingen gebeuren, maar u moet weten wat u doet. Het gaat allemaal vlug, mensen worden opgehitst door de veilingmeester die u het gevoel geeft dat u een koopje laat gaan en soms bieden handelaren tegen elkaar op en drijft dat de prijs op.'

Volgens Binkhorst valt het allemaal erg mee: bij veilingen worden geen verkeerde verwachtingen gewekt: 'We beschrijven alle meubelen zeer correct, als iets in de stijl van Louis Seize is en in Nederland is gemaakt en niet in Frankrijk, dan staat dat er netjes bij.' Zijn aanbod is divers en is afkomstig uit verschillende inboedels. 'Mensen die bij ons komen, kopen antiek niet meer om het later te verkopen tegen een hoger bedrag. Ze kiezen gewoon iets wat ze mooi vinden.'

Turks tapijt van N. Vrouyr, te koop op BRAFA

met elk hun eigen doelgroep: BRAFA is groot en internationaal, tel' jaarlijks zo'n 48.000 bezoekers en biedt stukken van hoogwaardige kwaliteit (en een prijs die daarbij hoort). Het Kunst & Antiek Weekend is kleinschaliger, minder high fly, zoals Rissik dat noemt: 'Bij ons bedoelt een handelaar als hij "500" zegt echt 500 en niet nog drie nullen erachter.' En kopen op de tweemaandelijks veiling bij Onder de boompjes kan al vanaf een instaptarief van 50 tot 80 euro: zo luidt tenminste de richtprijs van een mahoniehouten armleuvel uit de negentiende eeuw.

Als iemand antiek aanschaf, of het nu op een beurs is of een veiling, is vaak sprake van een coup de foudre, liefde op het eerste gezicht, aldus Vrouyr. 'Het is niet als bij kunst, mensen vallen voor een speciaal stuk, of helemaal niet.' Op BRAFA verkopen sommige galeriehouders volgens hem al op de eerste avond drie of vier stukken. 'Voor mij zelf werkt de beurs meer als een etalage, bedoeld om mensen naar de winkel in Antwerpen te lokken, waar een groter aanbod is.'

Anders dan vroeger zet hij tegenwoordig wel prijzen bij zijn stukken: 'Dat werkt minder intimiderend. Soms durven mensen op de BRAFA niets te vragen omdat ze denken dat ze het zich toch niet kunnen veroorloven.' Toch is op beurzen vooral sprake van veel