

Pingelen

Klanten dingen steeds vaker af op de officiële verkoopprijs. Winkelen is onderhandelen

Ruud Deijkers

Het gebeurt niet alleen op Turkse bazaars en bij dealers in tweedehandsauto's. Volgens onderzoeksbureau ITM International dingt bijna de helft van de consumenten af in winkels. Het bureau vroeg ruim zeshonderd mensen naar hun winkelgedrag, in opdracht van mediabedrijf Stroom.

De meeste Nederlanders zijn berekenend geworden omdat ze minder geld te besteden hebben, zegt woordvoerder Titus Eikelboom van Stroom. Ze speuren volgens hem naar koopjes op internet en in folders. Vervolgens proberen ze in de winkel nog wat van de prijs af te krijgen. Bijna eenderde van de ondervraagden zegt dit steeds vaker te doen. Leeftijd of geslacht maakt hierbij niets uit. Ook de welgestelde consument dingt vaker af. 'Vanwege zijn Nederlandse handelsgeest,' denkt Eikelboom.

Het veelvuldige onderhandelen komt ook door de winkeliers zelf. Zij concurreren tegen elkaar, maar ook tegen aanbieders op internet en postorderbedrijven. Daarom geven zij steeds vaker korting.



Echt handjeclap op paardenmarkt

Volgens de Consumentenbond moeten klanten niet bang zijn om te onderhandelen. De meeste winkeliers zouden het de normaalste zaak van de wereld vinden. Zij hebben vaak onderhandelingsruimte ingebouwd in hun verkoopprijs.

Er zijn wel enkele spelregels. Eén: kies de juiste persoon om mee te onderhandelen. De hoofdverkoper mag vaak meer korting geven dan de 'gewone' verkoper. Twee: verzamel zo veel mogelijk informatie over het begeerde product. Drie: vraag niet te veel korting. Het is handig om van tevoren te bedenken wat een reëel bedrag is. De laatste regel: blijf vriendelijk tegen de verkoper. Hij moet u per slot van rekening wel korting gunnen. ■