Gemaakt door Premium

Mens / Lifestyle

Scoren op de vrijmarkt? Eerste hulp bij afdingen

Een wandelingetje op de vrijmarkt is niet compleet zonder een potje bieden en afdingen. Vind je dat moeilijk? Economisch psycholoog Jenna Barrett geeft tips.

Door Annika Verdam Gepubliceerd op: 26/04/2026



NURPHOTO // GETTY IMAGES

Tijdens het struinen op de vrijmarkt spot je een fraaie vaas. Je vraagt de verkoper om de prijs en hij zegt de vier gevreesde woorden: '*Doe maar een*

bod'. Waarom is dat zo ongemakkelijk? En hoe scoor jij de beste koopjes tijdens Koningsdag?

Waarom onderhandelen zo ongemakkelijk is

'Mensen willen graag aardig gevonden worden en zijn het daarom graag met elkaar eens', vertelt Jenna Barrett. Ze is universitair docent aan Tilburg University en doet onderzoek naar de invloed van financiën op onze keuzes, gevoelens en gedrag. 'Tijdens het onderhandelen geef je eigenlijk toe dat je het niet eens bent met de ander. Dat gaat tegen de sociale norm in.'

Hoewel Nederlanders bekendstaan om hun gierigheid, doen we niet echt aan afdingen. 'In sommige culturen is onderhandelen de norm. Daar móét het zelfs, omdat je anders simpelweg te veel betaalt. In Nederland kennen we die traditie niet. Dat zorgt er ook voor dat we ons ongemakkelijker voelen wanneer we het een keer wel doen.'

Sta jij zelf op de vrijmarkt? *Zeven wetenschappelijke tips om al jouw spullen te verkopen*

Tip 1: Doe een eerste bod

Legt de verkoper de bal bij jou? Kaats hem dan niet terug. Barrett: 'Uit onderzoek weten we dat degene die als eerste een bod doet, gemiddeld gezien dichter bij zijn gewenste verkoop- óf aankoopbedrag uitkomt. Dit is een referentiepunt waaruit de onderhandeling begint.'

Wil je een vaas kopen voor maximaal 2 euro? Bied dan eerst 1 euro, adviseert Barrett. 'Die twee euro is je weerstandspunt. Als je die meteen als eerste bod inzet en de verkoper vraagt er 5 euro voor, zal het bedrag uiteindelijk tussen de 2 en 5 euro liggen.'

Tip 2: Bepaal het maximale bedrag dat je wil betalen

'Over dat weerstandspunt moet je goed nadenken. Nog voordat je begint met onderhandelen is het belangrijk om te bepalen wat het maximale bedrag is dat je voor die vaas wil betalen', zegt Barrett. 'Als je dit niet doet, is de kans heel groot

dat je meegenomen wordt in het referentiekader van de ander. Gevoel wint het dan vaak van ratio.'

Gaat de verkoper niet akkoord met jouw maximale bod? Wees dan bereid om weg te lopen.

Tip 3: Kies je tijd en moment strategisch

In de ochtend zijn verkopers vaak nog optimistisch. Zie je aan het eind van de dag echter dat iemand meer voorraad op zijn kleedje heeft dan andere kraampjes? Dat geeft inzicht in zijn onderhandelingspositie. De kans is dan groter dat jij een betere deal maakt.

Pottenkijkers maken ook verschil, vertelt Barrett. 'Onderzoek wijst uit dat mensen competitiever zijn als ze onderhandelen voor publiek. Ze vinden het op zo'n moment moeilijker om toe te geven. Wacht dus tot een rustig moment als je onderhandelen al lastig vindt.'

Tip 4: Laat niet al je kaarten zien

Wil je die vaas koste wat het kost hebben? Verkondig dit dan niet meteen aan de verkoper, stelt Barrett. ‘Dan weet diegene namelijk dat er veel ruimte is om te onderhandelen.’

Dat betekent overigens niet dat je het product moet afkraken of te laag moet bieden. Barrett vertelt over een studie waarin deelnemers een mok kregen. Vervolgens moesten zij en andere mensen (zonder mok) bepalen welke prijs het item waard was. Degenen die de mok in bezit hadden, hadden een hogere prijs in gedachte dan de buitenstaanders.

Zelfs zoiets onbenulligs als een mok is dus meer waard als het je bezit is. ‘Met spullen ben je emotioneel verbonden. Het kan dus heel beledigend zijn als je tegen iemand zegt dat het allerlei gebreken heeft’, legt Barrett uit. ‘Houd hier rekening mee, maar besef ook dat het product hen niet zo dierbaar is dat ze het willen houden.’

Ook interessant: *Waarom vieren we eigenlijk Koningsdag?*

Tip 5: Stel voor om iets terug te doen

Barrett: ‘We weten dat wederkerigheid een belangrijke rol speelt in sociaal contact. Wanneer iemand iets voor jou doet, wil je ook graag iets voor de ander doen. Dit feit kun je goed inzetten tijdens het onderhandelen.’

Een voorbeeldje van hoe zo’n onderhandeling gaat:
Jij wil die vaas verkopen voor 10 euro, maar ik zat meer te denken aan 3 euro. Wat nou als ik er 5 van maak en dan geef jij mij de vaas en wat nepbloemen om erin te doen?

Tip 6: Durf te oefenen

Zoals met alles: oefening baart kunst. Daarom adviseert Barrett: ‘Onderhandel ook over spullen waar je onverschillig over bent. Hoe vaker je het doet, hoe meer je over het ongemak heen komt.’

Lees ook