



*‘Voor een half miljoen euro
bouw je een leuke collectie
van kleinere meesters op.
Kom daar maar eens om
in de hedendaagse kunst’*



← **Jim van der Meer Mohr (60)**
is kunstadviseur met oude
meesters als specialisatie.

Laatst was ik bij een oude mevrouw in Den Haag en zij had een prachtige Louis XVI-stoel staan. Maar voor haar was het gewoon een stoel. Die was al zo lang in de familie, ze zag niet eens meer hoe bijzonder dat meubelstuk was.'

Jim van der Meer Mohr beweegt zich als fine art consultant vaak in klassiek Haagse kringen van oud geld. Denk aan een geurige sigaar, een glas brandy en een pianosonate van Schubert. In die sfeer bedrijft Van der Meer Mohr zijn stille diplomatie. 'Heel veel kijken, en goed luisteren. Dat is wat ik doe. Heel zorgvuldig een netwerk opbouwen en je relaties dan fijnzinnig onderhouden. Dat kost tijd, maar zo werk ik.'

Van der Meer Mohr is voortdurend alert. Als art consultant koppelt hij het aanbod op veilingen, beurzen en bij kunsthandels aan de vraag van zijn klanten, meest vermogende particulieren. Met beide kanten van de markt heeft hij een vaak langdurige relatie, zodat op die manier 'het een bij het ander' komt.

'Zo kende ik iemand die mij ooit had verteld dat hij zulke mooie herinneringen had aan de bezoeken aan zijn grootmoeder, die in Zwitserland aan het Meer van Lausanne woonde. Dus toen ik bij de Haagse kunsthandelaar Ivo Bouwman een schilderij van Isaac Israëls tegenkwam van een wandelende dame bij een Zwitsers meer, moest ik daar meteen aan denken. Ik heb die relatie gevraagd of hij dat schilderij op zicht wilde hebben. "O ja? Kan dat? Nou graag!" En toen het eenmaal hing riep hij meteen: "Daar loopt mijn grootmoeder!" Dat schilderij hangt daar nu nog en gaat zolang hij daar woont nooit de deur meer uit.'

Bij zijn manier van werken komt inlevingsvermogen kijken. En tact. 'Ik ken een echtpaar waarvan de man wild is van jachtstillevenen en de vrouw verliefd kan worden op stadsgezichtjes. Dat krijg je niet bij elkaar. Dus de stadsgezichtjes zijn voor de woonkamer en de jachtafereeltjes hangen in de werkkamer van meneer. "Laat hem maar in zijn werkkamer tussen de dooie hazen gaan zitten", zei z'n vrouw. Haha, kostelijk toch?'

Lees verder op pagina 26



Jim Baars: 'Het DNA van de markt wordt nu bepaald internet en hippe beurzen Art Basel, Art Basel Miami ze in Londen. Het is een yle geworden. Iets van "the and famous". Daardoor het alsof geld de allesbepa factor is geworden. Maar eeld wordt vertekend door hiers zoals Rothko of Moani. In de klasse tot pakweg miljoen euro zie je eerder vvlakking dan een stijging e prijzen.'

ede kunst, vindt Baars, is e of 'interessant'. En het is mer dat veel mensen daar uit t voor een zeperd niet aan toe en geven. De neiging is om op r te spelen. 'Ik word nu gebeld wldvreemde mensen, of ik reliëfje van Jan Schoonhoven Schoonhoven is heel modi nu. De prijzen gaan omhoog, s esthetisch verantwoord, ast in elk interieur, het is "conversation piece", dus dat en we hebben! Terwijl het on een letterbak 2.0 is! Daar te Ikea straks met een imitatie

Baars zou graag zien dat stkopers net even verder en. 'Neem een Ad Dekkers, uit elfde tijd, maar veel span der. Maar daar durft niemand aan.'

Sanne ten Brink: 'Of neem een hedendaagse schilder als Tjebbe Beekman. Die geeft in zijn werk zijn commentaar op de wereld van vandaag. Google hem maar eens en je zult zien dat zijn werk uitdaagt tot zelfreflectie. Ik noem dat "unconnected quality time". Zo'n moment om kunst echt tot je te laten doordringen. En dat is precies wat ik wil.'

Toch is het niet zo dat ze zich bij de aankopen voor ING laat leiden door haar eigen smaak. 'Zelf hou ik erg van Fiona MacKay, maar die past niet in de collectie, dus dat heb ik thuis hangen. Zij maakt prachtige batikschilderijen, heel vrouwelijk.'

Ten Brink kijkt veel, reist veel en praat veel. Met docenten van academies, met scouts met wie in heel Europa contacten zijn en vooral ook met kunstenaars. 'Er zijn kunstenaars met wie je echt een persoonlijke band opbouwt, zeker de jonge talenten die meedoen aan de Talent Award. Die begeleiden we heel intensief en je praat dus vaak met hen. Over hoe ze verder kunnen, welke galerie het best bij ze past. Maar ook over hun privéleven en over het mijne.'

Zo maakte de winnares van de eerste Talent Award in 2013 de kaart met de huwelijksaankondiging voor Ten Brink. 'Een collage van beelden uit het leven van mij en mijn man, echt heel mooi.'



Jim van der Meer Mohr:

Hij verkeert al ruim dertig jaar tussen de oude meesters. Eerst als veilingmeester en taxateur en sinds 2005 als art consultant. In die periode is de populariteit van zijn specialisatie fors afgenomen. 'De nouveaux riches hebben het niet op dat oude spul. Je ziet heel duidelijk hoe de belangstelling voor antieke meubels en ook voor schilderkunst uit de Gouden Eeuw snel afneemt.'

De klanten die er zijn, zijn ook nog kritischer geworden. 'Kritisch op de staat waarin het werk verkeert, op de herkomst, de authenticiteit. Vooral dat laatste is vaak een punt van discussie. Daar worden tegenwoordig hele dossiers van aangelegd.'

Het aanbod van goede schilderijen uit de 17de en 18de eeuw is bovendien beperkt. 'Er is vroeger weliswaar veel geproduceerd, maar lang niet alles was even goed. En later is veel verpest door verkeerde restauraties en slecht onderhoud. Goede stukken zijn schaars en belanden meestal in musea of grote collecties.'

De prijzen voor oude meesters staan niet in verhouding tot wat er betaald wordt voor contemporaine kunst, of voor impressionisten.

'Als er bij een topveiling 15 miljoen wordt betaald voor een 17de-eeuws topstuk, dan is dat veel, maar voor veel werken van grote hedendaagse kunstenaars begint het pas op dat prijsniveau!'

En dankzij internet ligt ook prijsinformatie voor het oprapen. 'Als een kunsthandelaar een schilderij aanbiedt hebben mensen snel zelf al nagezocht wanneer en waar het tegen welke prijs is geveild. Daardoor komen ook de marges onder druk te staan. Handelaren moeten vaak uitleggen hoe ze hun prijs vaststellen. Er wordt heel veel onderhandeld.'

Van der Meer Mohr hecht aan discretie als het gaat om zijn klantenkring en de aan- en verkoopdeals waarbij hij een rol speelt, maar wijst toch niet zonder genoegen naar een stilleven van Adriaen Coorte dat bij Sotheby's in Londen, mede dankzij hem, voor zo'n 325.000 euro werd verkocht.

Of neem dat 'werkelijk prachtige' Rotterdamse havengezicht van Delfgaauw, dat een paar jaar geleden op zijn advies door een particulier op een veiling bij Christie's is aangekocht. 'Dat was nou écht een koopje.'

Van der Meer Mohr noemt de markt onder de 100.000 euro per werk 'nog alleraardigst'. Hij denkt dan aan kunstenaars als Dirck van der Lisse en Jacob de Heusch uit de 17de eeuw, en Jan ten Compe en Hendrik Keun uit de 18de eeuw.

'Voor pakweg een half miljoen euro is echt een ongelooflijk leuke collectie op te bouwen van de wat kleinere meesters. Ga je met zo'n bedrag de contemporaine markt op, dan kom je misschien met een of twee tekeningen thuis.' □