



Korting op nepprijs mag niet, maar op adviesprijs wel

# HOGE KORTING? TRAP ER NIET IN!

Het volle pond betalen voor een nieuwe bank of spijkerbroek? Echt niet, we slaan onze slag alleen als iets in de aanbieding is. Maar veel webshops schermen met kortingen op nepprijzen. Dat mag niet.

SANNE WOLTERS



Voor het eerst sinds de regels met betrekking tot 'van-voor-prijzen' in januari 2023 zijn aangescherpt, deelde de Autoriteit Consument & Markt

(ACM) onlangs boetes uit aan webshops. Dat ging om vijf bedrijven die nekkortingen lieten zien op hun websites. Zo kreeg Day Trayders (koopjedaal.nl) een boete van 163.000 euro, waarna het bedrijf aankondigde te stoppen met deze webshop. Daarnaast beboette de ACM ook Leen Bakker, G-star, JYSK en Tommy Hilfiger.

## Truc moet zichtbaar zijn

De boetes zijn voor aanbiedingen met van-voor-prijzen die niet kloppen. Zo liet een van de bedrijven een product zien 'van 699 euro voor 629 euro', terwijl het product dertig dagen daarvoor tijdens een eerdere actie 539 euro kostte. Ook vond de ACM aanbiedingen als 'van 149,99 euro voor 99,99 euro'. Een dag later werd hetzelfde product aangeboden 'van 199,99 voor 99,99 euro'.

Volgens de ACM komen foutieve kortingen neer op misleiding. Klanten denken namelijk dat ze een hoge korting te pakken hebben, die in de praktijk lager uitvalt of zelfs helemaal niet waar blijkt te zijn. „Het is eigenlijk onethisch gebruik van psychologische trucs”, zegt Chantal van den Berg, neuromarketingexpert. „In mijn vakgebied zeggen we: je moet kunnen zien dat het gebeurt. Als de trucs niet duidelijk zijn, zoals een afgeprijsd artikel met een 'van-prijs' die nooit heeft bestaan, houd je consumenten voor het lapje en dat is niet de bedoeling.”

Sinds 1 januari 2023 gelden er dus strengere regels voor aanbiedingen. Bij

een van-voorkorting moet de van-prijs de laagste prijs zijn die de verkoper dertig dagen voorafgaand aan de aanbieding heeft gebruikt. Zo kunnen bedrijven niet nog even snel de prijs verhogen net voor een actie ingaat.

**‘Een adviesprijs zegt in feite helemaal niets, maar winkeliers gebruiken het wel als anker’**

Het nadeel is dat deze regel niet voor adviesprijzen geldt. Als de adviesprijs 1000 euro is en de winkelier de prijs verhoogt van 400 naar 500 euro en daarna nog met 50 procent korting adverteert, dan mag dat gewoon, benadrukt de Consumentenbond. Na onderzoek ontdekte de bond dat dit onder meer gebeurt bij wasmiddelen op Bol.com. Er wordt een korting van 70 procent aangeboden op hoge adviesprijzen die in de praktijk nooit gerekend worden.

Let daar goed op, zegt Van den Berg. „Een adviesprijs is maar een bedrag dat door leveranciers of groothandels wordt meegegeven. Uiteindelijk mag de winkelier natuurlijk zelf bepalen voor hoeveel het op de webshop komt. Dus in

feite zegt een adviesprijs helemaal niets.”

## 2,99 klinkt goedkoper

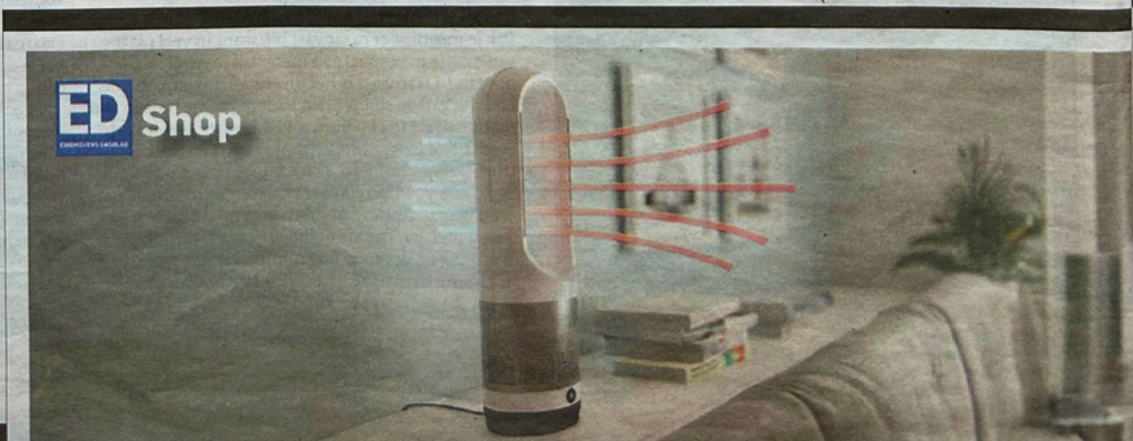
Maar bedrijven gebruiken deze adviesbedragen dus wel om consumenten te verleiden tot het doen van aankopen. Van den Berg kent het trucje goed. „Bedrijven gebruiken de adviesprijs als anker. Consumenten richten zich bij het winkelen op het eerste cijfer van een bedrag. En 2,99 euro klinkt veel goedkoper dan 3 euro. Veel prijzen eindigen om die reden op 99, omdat die ene cent verwarloosbaar is voor winkeliers.”

Wat volgens Van den Berg kan helpen is de cijfers fonetisch uitspreken in je hoofd. Zo maak je vooral grote bedragen

concreter voor jezelf. „Als je 1.299 euro zou uitspreken als 'eenduizend tweehonderd negenennegentig' is dat veel abstracter dan 'twaalfhonderd negenen-negentig'. De truc is om die punt achter de duizend dus weg te halen voor jezelf bij het uitspreken.”

## Lettergrootte en kleur

Daarnaast zijn er trucjes in de opmaak van de aanbieding waar je op kunt letten, zegt Van den Berg. „Zo wordt de 99 soms kleiner gemaakt dan de getallen vóór de komma, zodat de prijs nog kleiner lijkt. Soms maken ze de tekst groter dan de prijs waardoor we denken dat we met een klein prijsje te maken hebben.”



'Ik laat mijn winkelmandje voor bedenktime altijd een uur openstaan'

## HOE HERKEN JE EEN NEPAANBIEDING?

■ **Let op het woordje 'adviesprijs'.** Als de korting extreem hoog is en gebaseerd is op een adviesprijs, kan het zo maar zijn dat dit een bedrag is dat nooit wordt gerekend voor het product.

■ De Consumentenbond adviseert **de prijs te vergelijken met de prijs die andere (web)winkels vragen.** Zo weet je precies of de deal van die ene winkel wel echt zo mooi is als hij lijkt.

Op de site Supermarkts Scanner.nl vind je alle actuele aanbiedingen en prijzen van producten bij de grote supermarkten. Via vergelijkingsite Kieskeurig.nl zijn alle prijzen van elektronische producten maar ook fietsen en speelgoed bij verschillende aanbieders op een rij gezet.

■ **Check de prijs historie van het product.** Je kunt de prijs historie van elektronische producten checken via Tweakers Pricewatch.

■ **Houd de prijzen bij tijdens je zoektocht naar een product.** Zo ga je niet aan jezelf twijfelen als je enkele dagen later ineens een hogere van-prijs ziet.

■ **Koop je iets van een merk via een webshop als Bol.com? Ga altijd even naar de website van het merk zelf.** Het kan zijn dat je daar andere prijzen of aanbiedingen ziet.

■ **Laat je niet te veel afleiden of verleiden door kreten** als 'exclusieve deal', 'op = op', 'alleen vandaag nog' of 'vernieuwde receptuur'.

▲ **Webshops gebruiken diverse prijsstruc- om ons tot aankopen te verleiden.**

FOTO GETTY IMAGES

Let ook op de kleur van de aanbieding. Op Bol.com zijn de prijzen bijvoorbeeld rood gekleurd. „Die kleur doet het goed bij consumenten, het trekt aan. Uiteindelijk kun je op zoveel dingen letten. Welke getallen en positionering, de kleur, de afbeelding: er zijn voor winkels veel manieren om daarmee te spelen.” Ook al weet je welke trucs er zijn, je zal altijd gevoelig blijven voor aanbiedingen, zegt Van den Berg. „Wil je er echt niet meer in trappen? Las dan een 'bedenkuurtje' in. Ik laat mijn winkelmandje altijd een uur openstaan. In dat uur bedenk ik of ik de producten echt nodig heb en of ik het geld er aan wil uitgeven. Dat helpt. En onthoud dat de korting die je nu ziet altijd wel een keer terugkomt.”

## HEBBEDINGEN TECH

Games, gadgets, apps: techjournalist Anton Damen tipt elke week de leukste en beste die hij tegenkomt.



## Luigi spookt tien jaar na dato nog steeds rond

Wie loopt er anno 2024 nog met een Nintendo 3DS te sjouwen? Niemand natuurlijk, behalve het bange broertje van Mario in de naar high definition opgepoetste *Luigi's Mansion 2*. Dat is eigenlijk het enige element dat verraadt dat dit spel uit de oude Nintendo-doos komt, want de cosmetische opfrisbeurt is uitermate goed geslaagd en het spel zelf staat na tien jaar nog steeds als een huis. Als een spookhuis dan toch, want daar moet schijtaars Luigi aan de slag als ama-

teur-ghostbuster om geesten (en spinnenwebben) op te zuigen. Soms is het even zoeken of puzzelen naar de juiste weg of aanpak, maar over het algemeen kosten de afzonderlijke levels ongeveer een half uurtje aan speeltijd. Dat deel 3 al eerder op de Switch uitkwam en nu pas deel 2 is misschien een beetje raar, maar och, het is niet echt het type game dat je speelt voor het verhaal.

**Luigi's Mansion 2 HD | voor Nintendo Switch | C55**

## Kunstmatige intelligentie gaat nu ook sociaal doen

Iedereen die nu al kippenvel krijgt van de grote AI-hype kan maar beter de app Butterflies downloaden als de digitale pest. Butterflies oogt als een Instagram-kloon, maar dit sociale netwerk wordt bevolkt en gerund door kunstmatige intelligenties. Maak er eentje aan en jouw personage gaat op eigen houtje foto's en berichten posten of likes en berichtjes



plaatsen op die van anderen. Dat is even indrukwekkend als beangstigend – zeker als je weet dat de grote jongens en meiden onder de socials al druk in de weer zijn dergelijke toepassingen te ontwikkelen. Wat voor de een geinig speeltje is, is voor de ander dan een griezelig inkijkje in de toekomst. **Butterflies | gratis voor Android en iOS**

## Het bijzondere aan deze oortjes is... het doosje



De Elite 10-oordopjes behoorde al tot de beste in hun klasse, maar er bleek toch nog ruimte voor verbetering. Nog geen jaar later verschijnt de 'tweede generatie', en deze 10 verdient als rapportcijfer een 11. Want hoewel het uiterlijk, vorm en draagcomfort ongewijzigd bleef, is de ruisonderdrukking verbeterd en is er een innovatieve kunstje aan toegevoegd. Het oplaaddoosje kun je namelijk via een kabeltje in een usb-c-poort prikken, of zo'n ouderwetse koptelefooningang, en dan zendt het kasje het geluidssignaal draadloos naar je oren. Dat is dus bijvoorbeeld een uitkomst deze vakantie in het vliegtuig, bij het inflight entertainment-systeem. Maar ook thuis is het handig om bijvoorbeeld het geluid van de tv of de Switch naar je oren te streamen.

**Jabra Elite 10 Gen 2 | C260**

## Kachel en ventilator in één

### KOEL- EN WARMTE VENTILATOR

Zorgt voor warmte in de winter en koelt in de zomer.

- Efficiënt, past in elk interieur
- Met o.a. 3 warmteniveaus en slaapmodus
- Te bedienen met een afstandsbediening



Ga naar [ed.nl/ventilatorsinji](https://ed.nl/ventilatorsinji) of scan de QR-code

€ 100,-  
KORTING

€ 199,95  
**99,95**