

10 dingen die u moet weten voordat u een professionele stukadoor inhuurt.



*Een gids die u veilig door elke verbouwing loodst
door F. Martin*



stukadoorsbosch.nl

10 Dingen Die U Moet Weten Voordat U Een Professionele Stukadoor Inhuurt.

Een consument bewustzijn gids

Beste lezers,

Uw huis is een van uw meest waardevolle bezit. Bij een verbouwing aan uw huis zal het selecteren van een juiste Stukadoors- & Onderhoudsbedrijf een van de belangrijkste factor zijn wat bepaalt of u een aangename ervaring zult hebben of niet. Volgens een recente studie uit 2008, waren 50% van de ondervraagde woningeigenaren ontevreden over de werkzaamheden waarna zij niet meer dezelfde vakmannen inhuren.

Om helemaal tevreden te zijn met het resultaat van uw project, moet u een Stukadoors- & Onderhoudsbedrijf nemen die de juiste ontwerp en omvang van het werk heeft en daarnaast een juiste team van vakmannen. Elk vakman heeft een ander niveau van kennis, betrokkenheid en toewijding.

Deze handleiding is speciaal voor u geschreven om u te helpen beter inzicht te krijgen in Stukadoors- & Onderhoudsbedrijven, zodat u precies weet wat er nodig is om uw volgende project tot een succes te maken. Met deze waardevolle informatie, zult u in staat zijn om een weloverwogen en juiste beslissing te nemen bij het kiezen van een vakman voor uw volgende project.

Hoogachtend,



F. Martin

©2013, Bosch stuksdoors-& Onderhoudsbedrijf. ALLE RECHTEN VOORBEHOUDEN.

Geen enkel deel van dit boek kan worden gereproduceerd of verzonden in enige vorm of door ieder middel, elektronisch of mechanisch, met inbegrip van fotokopie, opname of door een informatieve opslag of ophalen systeem zonder uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van de uitgever.

Gepubliceerd door:

Bosch stuksdoors-& Onderhoudsbedrijf
postbus 44061
3000 HB Rotterdam,

DISCLAIMER EN/OF JURIDISCHE KENNISGEVINGEN

Terwijl alle pogingen zijn gedaan om te controleren of de informatie in dit boek, veronderstelt noch de opstellers, noch de uitgever geen verantwoordelijkheid voor fouten, onnauwkeurigheden of weglatingen. Elke minachting van mensen of organisaties zijn onbedoeld. Als advies over juridische of aanverwante zaken nodig is, moeten de diensten van een gekwalificeerde professional worden gezocht. Dit boek is niet bedoeld voor gebruik als wettelijke bron of boekhoudkundig advies.

Alle verwijzingen naar personen of bedrijven, levende of dode, bestaande of opgeheven, is louter toevallig.

Gedrukt IN Nederland.© 2013, Bosch stuksdoors-& Onderhoudsbedrijf .

Inhoudsopgave

Voorwoord:	Het doel en de intentie van deze handleiding
#1:	Wat maakt een Project succesvol?
#2:	Hoe u de 6 meest voorkomende misvattingen kunt voorkomen
#3:	Waar op te letten
#4:	16 Methodes die aannemers gebruiken om lage prijzen aan te bieden
#5:	Een project kost meer dan alleen arbeid en materialen
#6:	De tien meest kostbare fouten die kopers maken
#7:	Wat te zoeken in een aannemer
#8:	21 Vragen die u dient te stellen voor u de juiste aannemer kiest
#9:	Hoe kunt u zorgen voor een vlekkeloze project
#10:	13 vragen die je dient te stellen aan een recensent

Voorwoord:

Het doel en de intentie van deze handleiding

Voorwoord: Het doel en de intentie van deze handleiding

Volgens Consumentenorganisaties behoren klachten tegen Stukadoors- & Onderhoudsbedrijven over restauraties van een woning tot een van de meest voorkomende klachten.

Klachten kunnen variëren van hoge druk verkoop tactieken, verwarring over de contractvoorwaarden, slechte of onvolledige vakmanschap, overlading van de hoeveelheid werkzaamheden of de kwaliteit van het geleverde werk.

Gelukkig kan veel van deze dingen voorkomen worden met wat onderzoek vooraf. Onprofessionele en beruchte Stukadoors- & Onderhoudsbedrijven zijn makkelijk te herkennen. Een voorwaarde hiervoor is dit advies in acht te nemen en u niet laat verleiden door lage prijzen die u weerhoudt van het zien van waarschuwingssignalen. Uit een studie van ongeveer 1000 woningeigenaren, wat uitgevoerd is in 2007 door Gekwalificeerde vakman magazine, bleek dat 50% van hen de vakman niet weer zouden inhuren om werkzaamheden binnen hun woning te verrichten. 48% zei dat ze de opdrachtnemer niet zouden doorverwijzen naar vrienden.

Uit eigen ervaring weet ik dat de meeste mensen dezelfde basis vragen in het achterhoofd hebben wanneer zij een verbouwingsproject overwegen...

1. "Hoeveel gaat het kosten?"
2. "Hoe lang gaat het duren"?
3. "Wanneer kan het werk beginnen?"

Er zijn altijd een paar uitzonderingen, maar voor het grootste deel zijn dit de drie meest populaire vragen.

Het verbaast me altijd dat er zo weinig vragen wordt gesteld over de opdrachtnemer, de processen die hij of zij gebruikt om het project te voltooien, vragen over de werknemers, onderopdrachtnemers, materialen gebruikt, passende omvang van de werkzaamheden, enz.

Ik denk dat de reden voor dit gebrek aan vragen, te wijten is aan een of meer van de volgende redenen:

- 1. Mensen weten niet wat ze moeten vragen.**
- 2. Mensen weten niet hoe of zijn bang om het te vragen.**
- 3. Mensen nemen te veel voor lief, zijn in de veronderstelling dat de meeste opdrachtnemers “standaard” zakelijke praktijken hebben wat niet veel varieert dat van een ander opdrachtnemer.**

Het doel van deze handleiding is om u bewust te maken van de "ins en outs" van hoe de verbouwing business werkt.

Niet zal je alleen precies weten welke vragen je dient te stellen, maar zal u meer op uw gemak voelen en minder bang zijn om vragen te stellen. U zult merken dat een goede opdrachtnemer uw vragen zal waarderen en waarschijnlijk geïnteresseerder zal zijn om met u samen te werken.

Bovendien, bij het blootstellen van alle ingrediënten om goed werk te leveren door een Stukadoors- & Onderhoudsbedrijf die u laat zien waar u op moet letten, zult u beter in uw schoenen staan om een goede beslissing te maken wanneer het erop aankomt om een vakman in te huren. Deze handleiding zal u voorzien van de nodige kennis en tools die u duidelijk zal laten zien wie de juiste opdrachtnemer is voor dat ene specifieke werk.

Dit is niet een “hoe te” begeleiden van een opdrachtnemer handleiding. Hoewel het moeilijk te geloven is, met alle verhalen die er zijn, zijn er opdrachtnemers die het als een van de vereiste stelt dat er weinig begeleiding van uw kant komt.

Vele boeken en tips die ik door de jaren heen heb gelezen lijken alleen gericht te zijn om u te helpen hoe u een opdrachtnemer moet aansturen. Dit zijn tips en adviezen die 20 of 30 jaar geleden nuttig waren, maar de tijden zijn veranderd. Een professionele opdrachtnemer, hoeft bij definitie, niet te worden aangestuurd.

Een professionele opdrachtnemer weet precies wat moet worden gedaan, wanneer en hoe het te doen en te beheren. Zij hebben de systemen en processen die ze opvolgen waarvan succes verzekerd. Een professionele opdrachtnemer wordt zelden aan herinnerd of verteld wat er gedaan moet worden.

#1:

Wat maakt een Project succesvol?

Wat maakt een project succesvol

Iedereen heeft waarschijnlijk een eigen definitie, maar iedereen zal waarschijnlijk hier een eigen definitie van hebben. Met het oog op deze handleiding is mijn definitie van een succesvol project als het ware wanneer:

1. AL uw verwachtingen zijn correct ingesteld, gehaald of overschreden.
2. U bent achtergebleven met een goed en een tevreden gevoel over de eindresultaten.
3. De kwaliteit van het werk is uitzonderlijk en blijvend.
4. U voelde zich comfortabel met de vakmannen die in uw huis aan het werk waren.
5. U en uw opdrachtnemer respecteren elkaar tijdens het werk en ook nadat de werkzaamheden voltooid zijn.
6. U voelt dat u een eerlijke prijs heeft betaald voor de werkzaamheden die verricht zijn.
7. Het project heeft toegevoegde waarde aan uw leven en huis.

Wanneer aan al deze voorwaarden voldaan is, dan bent u uiteraard volledig tevreden. Dit is niet alleen in uw belang, maar ook in het belang van de opdrachtnemer. Hoe meer tevreden klanten de opdrachtnemer heeft, hoe groter de kans is dat de klant weer terug komt voor een nieuw project en ook andere mensen aanbevelen om naar diezelfde opdrachtnemer te stappen. Het doorverwijzen van klanten is wat slimme opdrachtnemers graag willen.

Alles zal vanaf dit punt worden omschreven in deze handleiding met deze definitie in het achterhoofd.

Maar, voordat we het slagen van uw project kunnen overwegen, zal ik proberen om de meest voorkomende misvattingen te verjagen die veel mensen hebben over een verbouwingsbedrijf.

Het volgende hoofdstuk beschrijft de meest voorkomende misvattingen waardoor de meeste mensen in de problemen raken. Laten we er een kijkje nemen.

#2:

Hoe u de 6 meest voorkomende misvattingen kunt voorkomen.

Misvatting #1

"Je moet er voor zorgen dat je drie aanbiedingen heb."

Het is niet noodzakelijk. Deze tactiek is waarschijnlijk verantwoordelijk voor meer ontevredenheid binnen de verbouwingsbedrijf dan elk andere factor.

Waarom?

Als uw doel is om goede werkzaamheden te krijgen tegen een goede kwaliteit en een eerlijke prijs en u simpelweg alles met elkaar gaat lopen vergelijken dan is dit zeer misleidend. Er zijn geen 'standaard' prijzen of 'standaard' specificaties voor verbouwingsprojecten. Elke offerte is een schatting die u ontvangt van wat er opgenomen is op het moment zelf. Het is een weerspiegeling van de eigenlijke taak die de opdrachtnemer van plan is om te voltooien.

Gezien het feit, dat u iets koopt wat eigenlijk niet bestaat (in tegenstelling tot een auto, die je kunt testen door erin te rijden) is het onmogelijk om te vertellen hoe vergelijkbaar (of verre van) het ene project van de andere project is.

Zelfs als u *denkt* dat alles hetzelfde of "vergelijkbaar" is, dat is zelden zo en je zult het niet ontdekken totdat de werkzaamheden aan de gang is of volledig afgewerkt. Dit is nadat u al uw geld heeft geïnvesteerd. Hoogstwaarschijnlijk zal dit oplopen tot **duizenden euro's!** In het geval van het kopen van een auto en het vergelijken van de prijzen van de ene dealer en de andere dealer, heb je de mogelijkheid om beter te vergelijken van de EXACT dezelfde auto, gebouwd door de dezelfde fabrikant. Maar in dit geval, bent u niet bezig met aanschaffen van een auto. In feite, wat u aan het kopen bent is nog niet eens gebouwd en u kunt het niet eens uitproberen. U kunt het niet uittesten en u kunt het nog niet eens zien!

Dit geldt voor zowel eenvoudige en wat complexerende projecten. Zelfs een taak om een raam te vervangen of dakbedekking, kan een opdrachtnemer een andere methode hebben voor het vervangen en gebruik maken van ander (en nog andere) soort materiaal. Zelfs de bouwschriften beschermt u niet voldoende tegen deze verschillen.

Wanneer u prijzen aan het vergelijken bent in deze branche is het makkelijk om uzelf voor de gek te houden of te misleiden doordat u niet op de hoogte bent of begrijpt wat de opdrachtnemer van plan is met het project. De meeste opdrachtnemers zijn communicatief niet goed ingesteld en kunnen daardoor ook niet goed uitleggen wat zij van plan zijn. Daardoor kunnen zij vaak ook niet goed uitleggen in wat voor mate zij verschillen van andere opdrachtnemers.

Daarom, als u verschillende ‘prijzen’ krijgt, zonder veel te doen zoals ik al eerder in deze handleiding uitgelegd heb, dan gaat u er zelf in geloven dat de meeste opdrachtnemers veel van elkaar weg hebben. Dit kan u misleiden en u ervoor laten kiezen dat u de meeste goedkope opdrachtnemer inhuurt. In deze branche kan zo’n aanpak zeer gevaarlijk zijn en vaak zijn ze.. **ERG DUUR!**

Als u zich zorgen maakt over het krijgen van een “goede deal”, overweeg dan een beroep te doen op een opdrachtnemer die een goede reputatie heeft. Ik geloof dat het zeer zeldzaam is om een opdrachtnemer te vinden die een uitstekende reputatie heeft, goede kwaliteit en service levert en teveel in rekening brengt voor het werk dat ze leveren. In feite, als ze uitzonderlijk werk verrichtte, dan zouden ze geen goede reputatie hebben, noch een uitgebreide lijst van tevreden klanten. Zij kunnen een groot aantal mensen gewoonweg niet teleurstellen die in hun werk geloven.

Veel mensen overwegen de methode te gebruiken om meerdere offertes aan te vragen om vervolgens de prijzen te vergelijken. Na de prijsvergelijking kiezen ze meestal de gemiddelde prijs uit. Als u doorgaat met het lezen van deze gids zult u snel anders gaan denken.

In plaats dat u opdrachtnemers uitnodigt om te komen kijken naar de werkzaamheden, vraagt u eens eerst rond welke opdrachtnemer in uw omgeving een goede reputatie heeft voor het verrichten voor de werkzaamheden die veel op die van u lijkt. Dit kunt u doen door bij vrienden, familieleden of burens na te vragen of zij zo’n Stukadoors- & Onderhoudsbedrijf kennen.

Kijk nota bene rond in uw omgeving en neem een kijkje bij dat project. Praat met de eigenaren van de woning om te zien wat zij over de opdrachtnemer te zeggen hebben.

Indien u zeker bent van de kwaliteit, betrouwbaarheid en reputatie van de aanbevolen opdrachtnemer, overweegt u dan in ieder geval om het contact met andere opdrachtnemers te stoppen. Het kan in strijd zijn met de ‘conventionele wijsheid’, maar ik geloof eerder dat het u veel gelukkiger zal maken. Bovendien kan het contact hebben met meerdere opdrachtnemers simpelweg verwarring oproepen.

Misvatting #2

"Gaan voor een lage prijs bespaart u geld! "

Denkt u hier eens een minuut over na. Als u meerdere aanbiedingen heeft aangevraagd en u gaat voor de opdrachtnemer met de laagste prijs, bedenk dan dat u de werkzaamheden heeft toegekend aan de opdrachtnemer die het werk het goedkoopst kan uitvoeren!

Is dat wat u wilt?

Een van de meest voorkomende problemen is iemand die het werk aanbiedt voor een lage prijs. Een overgrote meerderheid van de horrorverhalen die u hoort zijn van mensen die nachtmerries hebben gehad, nadat zij in zee zijn gegaan met opdrachtnemers die hun werk voor een lage prijs aanbieden.

Zoals het oude spreekwoord zegt: "U krijgt waar u voor betaald heeft!" en "U kunt niets voor niets krijgen!". Wees voorzichtig bij het kiezen van uw opdrachtnemer op basis van de laagste prijs. Beter nog.. gewoon helemaal niet doen!

Maar u kunt denken: 'Als alle dingen gelijk zijn, dan is gaan voor de laagste prijs een slimme zet van u!

Is het niet?

Absoluut, 100% Ja!

Maar dingen zijn bijna **Nooit, nooit** gelijk in de verbouwings wereld!

Zelfs als u de meest complete set van professionele tekeningen en een vijftientig pagina geschreven reeks specificaties heeft die elke detail beschrijft, kunnen de dingen alsnog zeer verschillend zijn dan van een andere opdrachtnemer.

Wat wel waar is, hoe meer details hoe beter dat is. U komt er snel achter, dat ik een enorme fan ben van "details". Ze zijn kritisch en in staat om u te helpen uw verwachtingen vast te stellen. Maar nogmaals, zelf het meest gedetailleerde planning laat heel veel, maar dan bedoel ik ook **heel veel** om 'ontdekt' te worden.

Ik zeg "*ontdekt*" omdat u het niet zult weten, zolang de werkzaamheden niet begonnen zijn welke frustraties het met zich meebrengt en op lange termijn zal het u ook steeds meer geld kosten.

Vaak, heeft de laagst geprijsde opdrachtnemer iets links gelaten, terwijl de wat hoger geprijsde opdrachtnemer waarschijnlijk het werk wat beter bekeken heeft en een betere planning heeft. Hij zal waarschijnlijk geen stress hebben over het feit dat u zijn werk overschat, waardoor hij geneigd is om meteen te beginnen te snijden in de hoeken. Het laatste wat u wilt is dat een opdrachtnemer zo te werk gaat.

Een ander belangrijk punt is hier dat het kan zijn dat wanneer een opdrachtnemer minder geld te besteden heeft binnen zijn bedrijf, hij geneigd is om zich met meerdere werkzaamheden bezig te houden zodat hij zijn hoofd boven water kan houden. En zoals u kunt raden, dit is één van de redenen dat opdrachtnemers de reputaties hebben dat zij hun werk niet afgewerkt achterlaten.

Zou u niet willen vermijden dat u constant op de lip van de opdrachtnemer moet zitten totdat de werkzaamheden volledig afgewerkt zijn.

De hoofdregel: gebruik nooit de prijs als de bepalende factor. Er zijn veel andere dingen waar rekening mee gehouden moet worden. Wanneer u een lage prijs aanbieding tegenkomt, moet u zichzelf enkele dingen afvragen. Vragen zoals: “Waarom is de prijs zo laag?” “Wat ontbreekt hier?” en “heeft de opdrachtnemer alles in de prijs inbegrepen om te zorgen dat het werk op goed niveau wordt gedaan en de dienstverlening is zoals ik verwacht?”.

Aan de andere kant, als u een opdrachtnemer heeft gevonden waarbij u een goed gevoel heeft, maar de prijs is veel hoger dan u zich kunt veroorloven of u wilt gewoonweg niet zoveel investeren in het project. Leg dit dan uit aan de opdrachtnemer. Een professionele opdrachtnemer zal blij zijn dat u zo eerlijk bent en zal proberen om in overleg met u een herontwerp maken of veranderingen aanpassen die beter aansluit bij uw budget.

Zo lang u openstaat voor veranderingen binnen het project, ziet u dat deze aanpak zeer nuttig kan zijn.

Misvatting #3

'Als het consumentenbond of brancheorganisaties niet beschikt over klachten tegen de opdrachtnemer, zijn ze waarschijnlijk een veilige poging. '

Dit is een gemeenschappelijk en dure misvatting. In feite, gewoon omdat de consumentenbond of brancheorganisaties geen klachten heeft over de opdrachtnemer, betekent niet dat u met een gerenommeerde professional werkt. U moet het bedrijf verder onderzoeken. Veel opdrachtnemers, ook al zijn er geen klachten over hun bij de consumentenbond of brancheorganisaties, doen hun werk niet naar behoren... en vaak helemaal niet in de buurt van goed. Om zeker te zijn van het feit dat u te maken heeft met een gerenommeerde

professioneel, moet u de consumentenbond of brancheorganisaties alleen gebruiken als beginpunt, niet als **'wondermiddel'** of stopplaats.

Houd er ook rekening mee dat de consumentenbond of brancheorganisaties niet een bestuursorgaan is en dat er geen toezicht wordt gehouden op de opdrachtnemers binnen de stad. Veel opdrachtnemers kunnen jarenlang slecht werk afleveren terwijl er nooit iets over hen gemeld zijn. Ook kunnen er opdrachtnemers zijn waarvan de consumentenbond of brancheorganisaties niet eens van op de hoogte is dat zij bestaan.

De beste manier om gebruik te maken van de consumentenbond of brancheorganisaties is om te controleren of zij de opdrachtnemer overwegen waarvan een klacht van is ingediend. Als zij dit niet doen, kunt u er bewust van zijn dat het geen goede keus zal zijn. Als ze dit wel doen, kan het duiden op een goede reputatie, maar alsnog moet u nog altijd de nodige onderzoek verder uitvoeren.

Misvatting #4

"Ik moet de materialen zelf kopen om geld te besparen "

Meeste professionele opdrachtnemers zullen niet geïnteresseerd zijn om te werken onder deze omstandigheden en om zeer goede redenen.

Ten eerste, als u de materialen verstrekt, is er een zeer goede kans dat u het verkeerde of niet genoeg materiaal verstrekt. Het werken met verkeerde materiaal of onbekende leveranciers is een grote frustratie en kan voor zowel de opdrachtnemer als u veel tijd en geld kosten. De meeste opdrachtnemers zullen dit ook weigeren.

Ten tweede, de opmaak die uw opdrachtnemer maakt is niet discretionair. Het is nodig om ter dekking van de kosten van de bedrijfslasten winst te maken om een succesvol bedrijf te kunnen runnen. Als een opdrachtnemer dit niet op de materialen kan doen, zal hij het wel ergens anders doen, meestal door middel van hogere arbeidsprijs.

Vaak heeft de opdrachtnemer onderhandeld over kortingen voor veel van de verschillende materialen die zij gebruiken. Soms zijn de kortingen aanzienlijk hoog die de kosten kan dekken.

Soms zal de opdrachtnemer u vragen om hem van materialen te voorzien, met name materialen die niet makkelijk te verkrijgen zijn. U wilt dan extra voorzichtig zijn met deze regeling, omdat vaak opdrachtnemers geen garantie bieden op deze producten. Het is het beste, om gewoon de opdrachtnemer voor alle materialen te laten zorgen. Op deze manier bent u veilig, de opdrachtnemer is blij en er is geen verwarring over wie uiteindelijk verantwoordelijk is zou iets mis gaan.

Misvatting #5

“Als een opdrachtnemer verscheidene jaren ervaring heeft, is hij goed! ”

Ongeveer 96% van de opdrachtnemers stoppen met hun bedrijf binnen vijf jaar en ongeveer 80% zal het tiende jaar nooit halen.

Gezien deze statistieken, als u een opdrachtnemer heeft die al langer dan tien jaar in het vak zit, zit u al bij het goede adres. Hij zal vast wel goed werk leveren om zo lang in het vak te blijven.

Maar ga er niet van uit dat alles goed gaat, omdat de opdrachtnemer beweert dat hij al ‘tien jaar ervaring heeft!’ In veel gevallen is het wellicht nauwkeuriger om te zeggen dat ze een jaar ervaring hebben die ze al tien keer herhaald hebben.

Alleen maar omdat een opdrachtnemer zoveel jaren in het vak zit betekent niet dat zij experts zijn in het vak of goed werk leveren- onderzoek ze! Veel opdrachtnemers kunnen beweren dat zij vele jaren ervaring hebben in het vak, maar hebben een flink aantal projecten niet volledig of niet naar behoren achtergelaten. Of zij hebben gewoon geen ervaring in het soort werk dat vergelijkbaar is met die van u.

Reputatie is de sleutel en de persoon die verantwoordelijk is voor de verbouwing moet niet alleen ervaring hebben, maar hebben ook projecten op hun naam staan die een kwalitatieve vakmanschap toont. U moet de referenties van uw opdrachtnemer grondig onderzoeken en ervoor zorgen dat u te maken heeft met een gekwalificeerde professional.

Misvatting #6

"Het term "volledig-verzekerd" betekent dat de opdrachtnemer zorg draagt voor alle noodzakelijke verzekeringen en ik volledig beschermd ben."

Verrassend is dit niet altijd het geval!

Opdrachtnemers moeten zorg dragen voor twee soorten verzekeringen: werknemer compensatie verzekering (als hij een of meer werknemers huurt) en een aansprakelijkheid verzekering. De werknemer compensatie verzekering dekt u als een persoon die op uw eigendom werkt gewond raakt.

Aansprakelijkheidsverzekering omvat meestal eigendom gerelateerde dingen zoals een gebroken raam of schade aan uw persoonlijke eigendommen door de opdrachtnemer. Lichaamelijk letsel zijn verreweg de grootste bloostelling in de meeste gevallen.

Terwijl beide types verzekering in de afgelopen jaren wat duurder zijn geworden dan de jaren ervoor. Is de werknemer compensatie verzekering vier tot vijf keer duurder dan de aansprakelijkheidsverzekering.

Veel opdrachtnemers vermijden de werknemer compensatie verzekering af te sluiten door te beweren dat zij deze verzekering niet nodig hebben omdat zij “technisch” geen medewerkers hebben.

Als de opdrachtnemer “echt” alleen werkt dan zal hij waarschijnlijk zichzelf dekken met alleen de aansprakelijkheidsverzekering. Maar indien hij iemand huurt om hem bij de werkzaamheden te helpen en niet beschikt over een werknemer compensatie verzekering stelt u zichzelf bloot aan problemen. De huurling kan gewond raken binnen uw terrein. De meeste werkzaamheden vereisen meer dan één persoon om het te voltooien. Vraag daarom altijd naar deze verzekering om u zelf te beschermen.

In de meeste gevallen dekt de woningeigenaar enkel verwondingen die opgelopen zijn door mensen zoals tijdelijke arbeidskrachten, zoals een tuinman. Het is een heel ander verhaal wanneer het gaat om ingehuurde opdrachtnemers.

Voor uw zekerheid, houdt u zich vast aan een opdrachtnemer die beide verzekeringen heeft. En vergeet niet: “volledig verzekerd” betekent niet altijd wat het impliceert. Als u wilt controleren dat een opdrachtnemer een aansprakelijkheidsverzekering en een werknemer compensatie verzekering heeft, vraag naar de naam en het telefoonnummer van de verzekering-maatschappij, zodat u kunt bellen en controleren of de opdrachtnemer voldoende gedekt wordt. Vraag op zijn minst naar de polis blad voordat u een contract ondertekent.

#3:

Waar u voor moet uitkijken

Elke sector heeft zijn aandeel van fraudeurs en oplichters. De verbouwingswereld is hier geen uitzondering. Een fraudeur of oplichter opsporen is in de wereld een stuk makkelijker als u maar aandacht geeft aan de aanwijzingen.

Een aanwijzing is dat we de neiging hebben om een “darm” gevoel te hebben wanneer iemand ons probeert te belazeren. Maar wat als iemand je niet opzettelijk probeert te belazeren? Dit is moeilijker te herkennen, vooral wanneer iemand echt eerlijk en oprecht is.

Ik verwijst naar de eerlijke opdrachtnemers die onervaren, incompetent of beide zijn. Het kan heel wat voor u betekenen, maar hun gebrek aan vaardigheid, kennis of onvermogen om de werkzaamheden te kunnen voltooien kan een verwoestende nadruk achterlaten.

Met andere woorden, het is niet altijd de slechte kerels waar u voor moet uitkijken. Vaker dan niet, is in deze wereld, de meeste eerlijke kerel dat niet weet wat hij doet waar u voor moet uitkijken.

Er is een groot verschil tussen bereid zijn en in staat zijn en er lijkt geen tekort aan mensen die bereid zijn om uw specifieke werk te doen.

Laten we eens een kijkje nemen bij enkele dingen waarop u zult willen letten.

"Druk" Verkoop tactiek

In de verbouwingswereld is er elk jaar steeds meer concurrentie. Veel opdrachtnemers zetten de consumenten ook onder hoge druk om zich aan te melden op een plek. Deze mensen hebben over het algemeen hun eigen persoonlijke agenda. Ze zijn niet geïnteresseerd in of u het uiteindelijke resultaat van uw project goed vindt en maken vele beloftes en doen er alles aan om u aan te melden. **U moet nooit het gevoel krijgen dat u onder druk gezet bent en u zo uw beslissing heeft gemaakt.**

Als u ooit het gevoel heeft dat u onder druk bent gezet door de opdrachtnemer, vraag hem dan rustig om afstand te nemen. Als ze geen afstand nemen, dan is het hoog tijd om een andere opdrachtnemer te zoeken. Hoge druk leidt meestal tot een slechte beslissing wanneer het gaat

om verbouwingen. Een gekwalificeerde, gerenommeerde professionele opdrachtnemer zou u niet onder druk zetten om een verbintenis aan te gaan.

Ongebruikelijke betalingsvoorwaarden

Past u op voor opdrachtnemers die van u vragen het gehele werk vooraf contant te betalen. Een gerenommeerde, professionele opdrachtnemer zal in het algemeen vragen voor een storting en zal u een redelijke betalingsschema voorstellen.

Er zijn zoveel horrorverhalen over opdrachtnemers die met het geld van de eigenaar van de woning zonder beëindiging van het project verdween. Een professionele opdrachtnemer zal u een billijke, wederzijdse aanvaardbare betalingsplan, meestal gebaseerd op de voortgang van uw project presenteren.

Oncontroleerbare referenties

Als de naam, adres en telefoonnummer van het bedrijf niet kan worden geverifieerd, is het bijna zeker dat de problemen hoog zijn. Veel van de vlieg-bij-nacht opdrachtnemers worden ook “oogst-omhoog-truck” bouwers genoemd. Deze jongens hebben geen verifieerbare bedrijf. En kunnen zo snel mogelijk inpakken en u met gebakken peren laten zitten zonder een spoor. Een controleerbare adres is een must.

Mobiele telefoon Is het enige nummer

Dit is slechts een woord van voorzichtigheid. Met de populariteit van de mobiele telefoons vandaag zou het oneerlijk van mij zijn om te zeggen dat opdrachtnemers die alleen een mobiele telefoon hebben slechte opdrachtnemers zijn. Het tegendeel zou kunnen gelden. Echter, het zou kunnen betekenen dat de opdrachtnemer geen vaste plaats heeft voor het bedrijfsleven of niet wenst te laten weten waar hij woont om wat voor reden dan ook. U kunt hier enkele extra voorzorgsmaatregelen nemen om te verifiëren dat hij geen reden heeft om iets verbergen en dat u hem nog steeds kan bereiken wanneer hij beslist om zijn telefoon niet meer te beantwoorden.

Bovendien betekent het waarschijnlijk dat de opdrachtnemer alle aspecten van zijn project en zelf kan beheren. Dit is geen goede zaak, met name wat betreft, de grotere, complexere projecten die intens beheer vereisen. U kunt dit slecht beslissen of dit belangrijk voor u is.

De "Vermindering van de prijs"

Deze zwendel treedt op wanneer u nee zegt en een beetje terughoudendheid laat zien en de opdrachtnemer u antwoordt met een wat lagere prijs voor exact hetzelfde werk.

Een substantiële vermindering van de prijs zonder verandering in het toepassingsgebied van het werk of specificaties betekent waarschijnlijk dat de opdrachtnemer in eerste instantie een hogere prijs vroeg voor iets wat minder waard is.

In mijn boek zijn dit slechte zaken. Persoonlijk denk ik dat deze praktijk suggereert dat er oneerlijkheid is vanuit de kant van de opdrachtnemer. Als u hem nu al niet kunt vertrouwen, kunt u hem later helemaal niet vertrouwen.

Wanneer u en de opdrachtnemer onderhandelen over de verschillende materialen, methoden en omstandigheden dat duidelijk een effect heeft op de prijs, dan is dit prima. Anders moet de "prijs" maar de "prijs" zijn.

Geen Contract of voorstel

Ik kan u niet vertellen hoeveel frustraties u kunt voorkomen als er een zorgvuldig opgestelde contract met een gedefinieerd bereik van het werk, duidelijke specificaties en gedetailleerde voorwaarden zijn.

Dringt u aan op een grondige contract of voorstel die alle details bevat!

Door het volgen van deze regel zal u uw kansen op tevredenheid aanzienlijk verhogen. Ik denk dat veel problemen voortkomen uit het feit dat mensen meegaan bij dingen waar zij zich goed bij voelen en dingen te vanzelfsprekend zien. Gaat u daar niet van uit, tenzij het schriftelijk op papier staat!

Naast de voordelen die u heeft dat u weet wat u te wachten staat. Indien een opdrachtnemer de tijd neemt om een gedetailleerde contract op te stellen, zal er veel minder onvoorziene problemen en misverstanden zijn, dit zal resulteren in minder stress voor beide partijen en zorgt ervoor dat het project veel soepeler beweegt.

Als er ooit een misverstand ontstaat, is daar het gemak om door te verwijzen naar het contract.

Onvolledige specificaties of onduidelijke termen

Houdt uw aandacht op de “werkingsgebied van het werk” en “specificaties” sectie in het contract of voorstel. Dit is het deel van het voorstel waarin precies staat wat voor werkzaamheden zal worden afgerond (het toepassingsgebied van werken) en precies welke producten of materialen en methoden zal worden gebruikt (de specificatie).

Elk project moet duidelijk geschreven specificaties hebben. Niet alleen vage algemeenheden. Nogmaals, wanneer u een duidelijk omschreven specificaties ziet, zijn er goede kansen (maar niet gegarandeerd) dat u een goede opdrachtnemer heeft gevonden.

Nagemaakte of onvolledige vakmanschap

Dit is verreweg het meest voorkomende zwendel van alle. Het is meestal de meeste eerlijke kerels die eigenlijk de oplichters zijn.

U zult niet geloven hoeveel nagemaakte afwerking ik in de loop van mijn carrière als een professionele vakman gezien heb. Er is opgemerkt dat ongeveer 40% van de renoveringswerk vandaag een direct gevolg is van slecht vakmanschap of door ongepaste materialen door een eerdere opdrachtnemer.

Een paar jaar geleden las ik over een studie dat werd uitgevoerd voor 400 gerenoveerde huizen in Zuid Holland. 94 % van deze huizen bleken “grote gebreken” te hebben.

Om potentiële “nagemaakte vakmanschap” aan te pakken, adviseer ik u om referenties te volgen en daadwerkelijk een bezoek te brengen aan enkele voltooide projecten totdat u 100% tevreden bent over het niveau dat u verwacht van uw opdrachtnemer. Negeer dit probleem niet. U zult echt projecten moeten bezoeken voor uzelf. Neem het woord van iemand niet gewoon aan. Zie het uit de eerste hand. Hun idee over kwaliteit kan anders zijn dan uw idee over kwaliteit.

Binnen mijn bedrijf, adviseren wij (en vereisen soms) dat klanten een bezoek brengen aan een of meerdere afgeronde projecten zodat ze uit de eerste hand voorbeelden van ons werk kunnen zien. Dan heeft u een veel beter gevoel van kwaliteit en het werk die u kunt verwachten.

De opdrachtnemer vraagt U de vereiste vergunningen

Sommige opdrachtnemers kunnen u om de vereiste bouwvergunningen vragen. Dit zou een teken kunnen zijn dat hij zelf werkt zonder een vergunning. De werkzaamheden ligt buiten het

gebied waarvoor hij een vergunning heeft of hij is niet in staat om een vergunning te verkrijgen als gevolg van een onjuiste of ontoereikende verzekeringsdekking. De opdrachtnemer kan ook geen 'goede reputatie' hebben met de afdeling van het gebouw.

In ieder geval, zal een gerenommeerde opdrachtnemer altijd een vergunning kunnen verkrijgen voor de werkzaamheden die hij moet uitvoeren. Wanneer een opdrachtnemer de vereiste bouwvergunningen verkrijgt, is de kans groter dat de werkzaamheden uitgevoerd wordt volgens de geldende bouwvoorschriften. Ook vereisen veel woningeigenaren specifieke verzekeringen voor bepaalde projecten, zodat het project volledig goed verzekerd is.

Niet alle opdrachtnemers zullen dit doen. Velen hebben het voorkeur om niet hun tijd hiaraan te besteden, omdat het veel ongemakken met zich brengt en veel tijd in beslag neemt.

De planning of het tijdsbestek lijkt te mooi om waar te zijn

Wanneer u de planning ziet en dit is te mooi om waar te zijn, dan is dit waarschijnlijk ook zo. Professionele opdrachtnemers maken het een punt om realistische verwachtingen te stellen. Een opdrachtnemer die zijn werkzaamheden kent zal u een realistische planning geven. Laat u niet lokken door opdrachtnemers die u een optimistische einddatum geeft. De kans is dan groot, dat hij iets belooft wat hij niet kan leveren.

De opdrachtnemer garandeert zijn werk niet

Geloof het of niet, in sommige landen is er geen wet die een verbouwing opdrachtnemer vereist voor de garantie van zijn werk. Echter zijn garanties essentieel voor elk verbouwing project. Een goede opdrachtnemer zal op zijn minst voldoen aan de normen Bouwgarant of Nederlandse Ondernemersvereniging voor Afbouwbedrijven (NOA)

Dit zijn een aantal standaard richtlijnen die zijn opgesteld door Bouwgarant en NOA om te bepalen of een opdrachtnemer zijn werk goed verricht of dat er maatregelen vereist zijn. Meeste professionele opdrachtnemers weten over deze richtlijnen en kunnen hiernaar verwijzen in hun garantie. Zij kunnen u voorzien van een kopie.

Onthoud dit: opdrachtnemers zijn toegewijd aan gekwalificeerde vakmanschap en klanttevredenheid. Zij zullen dan minstens één jaar garantie bieden op de werkzaamheden. Zorg in ieder geval dat de opdrachtnemer garantie aanbiedt en dat dat schriftelijk is vastgelegd.

De opdrachtnemer verschijnt onverzorgd en ongeorganiseerd.

We kennen allemaal het gezegde ‘oordeel een boek niet door zijn kافت’, maar als u er niet in slaagt om dit waarschuwingsteken te herkennen, kunt u verwachten dat er nare dingen zullen gebeuren! **Een ongeorganiseerde opdrachtnemers is een project dat ongeorganiseerd is.** Houdt uw aandacht op de details. Kijk voor aanwijzingen dat de opdrachtnemer ‘het op orde heeft’. U wilt een georganiseerde project, die begint en eindigt met uw opdrachtnemer.

#4:

16 Methodes die opdrachtnemers gebruiken om lagere prijzen aan te bieden

Helaas, veel opdrachtnemers geloven dat de persoon die met een lage prijs komen kan de meeste banen krijgt toegekend. Dit is absoluut een gemakkelijkere manier van verkoop als gevolg van minder weerstand en een lege agenda. Maar uiteindelijk zal de opdrachtnemer hier achter komen – hij zal vroeg of laat failliet gaan en geen werk meer hebben om te verrichten. Dit is onvermijdelijk.

Als u tegen u zelf zegt: ‘En wat als hij failliet gaat – dat is zijn probleem,’ beschouw dit:

Het zou kunnen zijn dat hij tijdens uw project ontdekt dat hij failliet is!

Hieronder heb ik een aantal genoemde methodes die ik opdrachtnemers heb zien gebruiken, zowel bewust als onbewust, om lage prijzen te handhaven zodat zij ook uw project voor zich kunnen winnen. Er zal waarschijnlijk nog veel meer zijn. Dit zijn enkele van de meest voorkomende manieren:

1. Onrealistische vergoedingen.
2. Niet nauwkeurig de juiste hoeveelheid tijd nemen die nodig is om het project te voltooien. Het nemen van snelkoppelingen.
3. Het gebruik van materialen met slechte kwaliteit.
4. Het inhuren van goedkope, illegale, ongetrainde mensen.
5. Huren van goedkope handel of (illegale) onder opdrachtnemers.
6. Niet zorg dragen van de juiste verzekeringen of soms helemaal geen verzekering hebben
7. Gewoonweg onderschat wegens gebrek aan grondig ‘door middel van’ manier van denken.

Helaas, veel opdrachtnemers geloven dat de persoon die met een lage prijs komen kan de meeste banen krijgt toegekend. Dit is absoluut een gemakkelijkere manier van verkoop als gevolg van minder weerstand en een lege agenda. Maar uiteindelijk zal de opdrachtnemer hier achter komen – hij zal vroeg of laat failliet gaan en geen werk meer hebben om te verrichten. Dit is onvermijdelijk

Als u tegen u zelf zegt: ‘En wat als hij failliet gaat – dat is zijn probleem,’ beschouw dit: Het zou kunnen zijn dat hij tijdens uw project ontdekt dat hij failliet is!

Hieronder heb ik een aantal genoemde methodes die ik opdrachtnemers heb zien gebruiken, zowel bewust als onbewust, om lage prijzen te handhaven zodat zij ook uw project voor zich kunnen winnen. Er zal waarschijnlijk nog veel meer zijn. Dit zijn enkele van de meest voorkomende manieren:

1. Onrealistische vergoedingen.
2. Niet nauwkeurig de juiste hoeveelheid tijd nemen die nodig is om het project te voltooien. Het nemen van snelkoppelingen.
3. Het gebruik van materialen met slechte kwaliteit.
4. Het inhuren van goedkope, illegale, ongetrainde mensen.
5. Huren van goedkope handel of (illegale) onder opdrachtnemers.
6. Niet zorg dragen van de juiste verzekeringen of soms helemaal geen verzekering hebben
7. Gewoonweg onderschat wegens gebrek aan grondig ‘door middel van’ manier van denken.
8. Ontoereikende veiligheidsmaatregelen.
9. Werknemers uitbetalen met contant geld, het vermijden van belastingen en verzekering betalen.
10. Geen verzekeringen voor werknemers, zoals zorgverzekering, vakantiegeld enz.
11. Meer plannen zodra de werkzaamheden begonnen zijn en vervolgens dingen achterwege laten.
12. Geen lange termijn garantie.
13. Niet houden aan de planning.
14. Over illegaal bouwafval beschikken.
15. Vermijdt loonbelasting te betalen aan de belastingdienst.
16. Ontoereikende controle en oppervlak stofbescherming.

Vergeet dit niet...

Indien een opdrachtnemer gedwongen wordt, dat hij opzettelijk of onopzettelijk voor lage prijzen werkt dat hij niet eens winst kan maken, dan kunnen zij ook geen producten en diensten leveren die veel waarde voor u heeft.

Is dat echt wat U wilt?

Nogmaals, let erop dat niet de prijs ervoor zorgt wat u uiteindelijke beslissing wordt.

5:

Er zijn meer kosten verbonden aan een project dan alleen arbeid en materialen

Veel mensen denken vaak dat wanneer de kosten niet in verhouding lijkt te zijn met de werkelijke nodige materialen en arbeid die nodig is om het werk te voltooien, dat het verschil te merken is, in de zakken van de opdrachtnemer.

Geloof het of niet, het feit dat een verbouwing heel erg duur kan zijn, betekent niet een winstgevende bedrijf. Vooral wanneer u opmerkt hoeveel risico een opdrachtnemer elke keer moet nemen wanneer hij een nieuw project aangaat en hoeveel inspanning het vraagt om een project goed gaande te houden.

Naast de eigenlijke arbeid en materialen, zijn er nog vele andere dure kosten die elke succesvolle opdrachtnemer in zijn prijs inbegrepen moet hebben om zelf te kunnen overleven.

Zonder een basisbegrip van deze, kunt u een van de meest actuele professionele opdrachtnemer diskwalificeren, omdat u simpelweg ten onrechte gelooft dat de prijs veel te hoog is.

Het volgende is een lijst van de belangrijkste elementen die deel uitmaken van “boven het hoofd houden” in elk succesvolle verbouwingsbedrijf. Als een of meer van deze ‘essentiële elementen’ mist, daalt de mogelijkheid voor het bedrijf om u project te beheren en een goede gekwalificeerde service aan te bieden aanzienlijk.

- *Telefoon, mobiele telefoons*
- *Kantoorhuur*
- *Kantoorbenodigdheden*
- *Briefpapier en drukkosten*
- *Website, hosting en internet*
- *Werknemer compensatie en aansprakelijkheidsverzekering*
- *Zorgverzekering*
- *Betaalde vakantiedagen, vakanties*
- *Personeelsvergaderingen*
- *Loonkosten*
- *Kantoor administratie en management*
- *Tijd voor vrijetijd*
- *Materiaal prijsstijgingen die niet factureer baar zijn zodra het werk is begonnen.*

- *Schatten van fouten*
- *Reparaties onder garantie*
- *Gereedschappen en apparatuur*
- *Vrachtwagens, reparaties & onderhoud, brandstof*
- *Permanente educatie, training en branche-evenementen*
- *Computers en software*
- *Zakelijke leningen en rentes*
- *Accountant vergoedingen*
- *Belastingen*
- *Productie toezicht en beheer*
- *Reclame, marketing- en verkoopkosten*

i

Dit zijn enkele items waar een professionele opdrachtnemer rekening mee moet houden. Als u bedenkt dat al deze items betaald moet worden van het geld dat overblijft na het betalen van materialen en arbeid, is het moeilijk te geloven dat verbouwen niet veel meer kost!

Dit alles leidt tot een aanzienlijk geldbedrag. Om zijn eigen kosten te dekken, moet een opdrachtnemer tussen 40% - 60% (of zelfs meer, afhankelijk van meerdere factoren) aan de werkelijke kosten van de materialen en arbeid toevoegen om uw project te kunnen voltooien. Nogmaals, dit is alleen om de dure kosten te kunnen dekken. Het omvat niet de winst. De meeste professionele opdrachtnemers proberen een winstmarge van 5% à 10% te handhaven wanneer alles is gezegd en gedaan. Zonder winst zal een opdrachtnemer hoogstwaarschijnlijk failliet gaan.

De volgende keer dat u een prijsopgave krijgt van een opdrachtnemer dat veel te hoog lijkt, gaat u dan niet er meteen vanuit dat hij zijn zakken probeert te vullen. Het kan ook zijn dat hij gewoonweg de dingen betaald die hem in staat stellen om te overleven en te zorgen voor een goede, betrouwbare service aan u en een goede werkomgeving voor zijn werknemers.

Pas op voor de opdrachtnemer die u verteld dat hij zijn prijzen laag houdt, omdat hij zijn overlevingskans laag houdt. De kans is groot dat daar problemen uit zal ontstaan.

#6:

Kostbare fouten die kopers vaak maken

Niet opvolgen van referenties

We hebben allemaal geleerd om referenties op te vragen, maar vaak slagen mensen er niet in om deze referenties ook daadwerkelijk te controleren! Veel mensen krijgen een lijst van referenties, maar bellen niet. Ga er niet uit dat het wel goed zal zijn. Kijk vooruit en ga alle referenties die u gekregen heeft na. Een achtenswaardig opdrachtnemer zal u de kans geven om met voormalige klanten werkzaamheden te bespreken en zal blij zijn om te kunnen pronken met zijn eerdere werkzaamheden.

De werkzaamheden van de opdrachtnemer niet controleren

Vraag of u voltooide projecten kan zien zowel als projecten die nog voltooid moeten worden. Voor lopende projecten, neem een kijkje rond. Is het bouwterrein netjes en schoon? Lijken de dingen georganiseerd? Zijn de woningeigenaren blij of teleurgesteld?

Ook zult u zeker willen zijn hoe uw opdrachtnemer er bij de bank en zijn leveranciers er voor staat. U wilt er zeker van zijn dat de opdrachtnemer een stabiele financiële achtergrond heeft. Wees vooral voorzichtig met een opdrachtnemer die u geen lokale referenties van de leveranciers kan overhandigen. Hij zal ze dan waarschijnlijk geld schuldig zijn.

Een opdrachtnemer kiezen aan de hand van de prijs

We hebben het hier al over gehad, maar dit is een van de meest voorkomende fout, dus het heeft duidelijk herhaalde waarschuwingen nodig. Zeker wanneer de prijs een factor kan zijn in het kiezen van een opdrachtnemer, maar eigenlijk niet de belangrijkste beslissende factor dient te zijn. U zult veel beter af zijn bij het kiezen van een opdrachtnemer waar u zich comfortabel bij voelt en mee kan samen werken waar u tevreden over zult zijn EN binnen uw budget past. Een achtenwaardige opdrachtnemer zal geen domme fouten maken om geld te besparen.

Geloof me, het laatste wat u wilt nadat een opdrachtnemer de werkzaamheden binnen uw huis is begonnen, om dat zinkende gevoel dat u een grote fout begaan bent en u uw opdrachtnemer zo snel mogelijk weg wilt hebben. Slechte ervaringen gaan vaak samen gepaard met lage prijzen. Doe uw huiswerk. Laat u niet beïnvloeden door lage prijzen.

“Het is onverstandig om veel te betalen, maar het is erger om te weinig te betalen. Wanneer u te veel betaald, verliest u een beetje – dat is alles. Wanneer u te weinig betaald, verliest u soms alles, omdat het ding dat u gekocht heeft niet goed genoeg functioneert voor waar het gekocht is. De gemeenschappelijke wet van het zakelijke balans verbiedt het te weinig betalen en het krijgen van meer die vervolgens niet kan worden gedaan! Als je handelt met de laagste bidder, is het goed om iets toe te voegen voor het risico dat u loopt En als je dat doet, zul je genoeg hebben om te betalen voor iets beters.

#7:

21 vragen die u zichzelf moet stellen om een goede opdrachtnemer uit te kiezen.

Elk achtenwaardige opdrachtnemer zal antwoord moeten kunnen geven op de volgende onderstaande vragen. U doet er verstandig aan om de opdrachtnemer die de vragen niet kan beantwoorden te vermijden.

1. *Bent u in het bezit van een licentie op een staat en stad niveau?*
2. *Bent u in staat om alle wijzigingen van de opdracht schriftelijk vast te leggen om misverstanden te voorkomen?*
3. *Bent u in het bezit van een algemene aansprakelijkheid verzekering?*
4. *Bent u in het bezit van een werknemer verzekering?*
5. *Kunt u mij bij de oplevering een schriftelijke verklaring van pandrecht overhandigen*
6. *Bent u lid van Bouwgarant of Nederlandse Ondernemersvereniging voor Afbouwbedrijven (NOA)? Voldoet u aan de hun algemene voorwaarden?*
7. *Heeft u een veiligheidscertificaat?*
8. *Bent u lid van een brancheorganisatie?*
9. *Zult u alle benodigde vergunningen aanvragen?*
10. *Bied de opdrachtnemer een schriftelijke garantie voor alle vakmenschap?*
11. *Wie zal de leiding hebben over de werkzaamheden? Zal ik deze persoon persoonlijk ontmoeten?*
12. *Bent u al een partij in een renovatie geschillen vereniging?*
13. *Kunt u mij referenties overhandigen?*
14. *Hoeveel procent van uw werk is herhaald naar aanleiding van verwijzingen?*
15. *Hoeveel soortgelijke projecten aan die van mij heeft u in het afgelopen twee jaar voltooid?*
16. *Hoe plant u om stof tijdens de werkzaamheden tegen te gaan en de rest van mijn woning te beschermen tegen overige werkzaamheden? (Goede opdrachtnemers zetten een stof barrière op en gebruiken doeken en andere materialen om uw woning te beschermen.)*
17. *Hoe zijn de opruimwerkzaamheden dagelijks ingepland?*
18. *Is het mogelijk dat de opdrachtnemer een mogelijkheid bied, zodat dagelijks na werktijden je vragen of opmerkingen kunt stellen aan de vakmannen.*
19. *Kunt u mij een schriftelijke contract overhandigen waarin alle werkzaamheden in details verwerkt is, een garandeerde prijsopgave, een betaalschema en de opleverdatum in staat beschreven?*
20. *Zal er een professionele architect een schets maken van de werkzaamheden? (voor projecten die deze service vereisen.)*
21. *Kan de opdrachtnemer u schetsen en perspectieven overhandigen zodat u vroeg ti-*

#8:

Hoe een vlotte project te verzekeren?

Goede communicatie

Het is belangrijk dat u goed communiceert met uw opdrachtnemer. Belt hij u altijd terug? Luistert hij aandachtig? Maakt hij notities? Kunt u hem bereiken wanneer u hem nodig heeft? Dit zal nog belangrijker worden zodra de werkzaamheden begonnen zijn.

Precies goed

U zult vast fijn vinden als u goed met u opdrachtnemer kunt vinden tijdens de werkzaamheden, dus is het belangrijk dat u zich op uw gemak voelt bij hem. U moet ook een goed gevoel hebben bij de werknemers die uw opdrachtnemer aan het werk heeft. Het is zeer nuttig wanneer u beide elkaar respecteert en zelfs beter wanneer u elkaar kan complimenteren. Een professionele opdrachtnemer wilt een 'klant voor het leven' en zal dit laten merken tijdens elke fase van het project. De regel: Voelt u zich er comfortabel bij? Zoals elke goede relatie, een sterk rapport en goede communicatie met uw opdrachtnemer zal er voor zorgen dat de werkzaamheden vlekkeloos verloopt.

Planning

De planning van uw project is iets waar u het als eerst over moet hebben. Een verantwoordelijke en achtenwaardig opdrachtnemer zal zijn best doen om u te informeren voor de aanvang en tijdens het project. U op de hoogte houden van alles zal u helpen om tijdens het project verwarring en stress te voorkomen.

Een duidelijk, goed geschreven voorstel/contract

Een schriftelijk voorstel of contract is absoluut noodzakelijk. Niets is erger dan onenigheid omdat bepaalde dingen niet in het voorstel of contract beschreven waren. Vaak, herinnert een persoon zich iets wat heel erg verschilt van de ander. Zorg ervoor dat alles gedetailleerd beschreven staat om misverstanden te voorkomen.

Elke deel van de werkzaamheden, van de algemene voorwaarden en sloop tot aan het uiteindelijke afwerking en schoonmaakwerkzaamheden. Algemene dingen zoals 'het plaatsen van ramen en deuren' is te vaag omschreven en zal dan ook gedetailleerder omschreven moeten worden, zoals welke deur of raam, de afmetingen, kleur, locatie, stijl van de deur of raam, etc.

Dit moet voor elk item binnen het project gedaan worden. Als dit niet gedaan wordt dan is er een onduidelijkheid over wat precies inbegrepen is in de prijs en wat niet! Om problemen te voorkomen, sta er op dat dit duidelijk beschreven wordt in het voorstel of contract. Een gedetailleerde, goed geschreven contract zal er voor zorgen dat het project wat meer verzekerd verloopt dan wanneer het contract niet gedetailleerd is geschreven. Een gedetailleerd contract heeft in ieder geval de volgende inhoud (of in ieder geval iets wat er op lijkt):

- Een visuele presentatie, iets zoals schetsen, planning etc. dat duidelijk laat zien wat voor werkzaamheden zullen plaats vinden en waar.
- De planning waarin staat beschreven wanneer het project opgeleverd wordt, inclusief de datum van de start van de werkzaamheden.
- De prijs, met de betaal voorwaarden en betaal schema.
- Een gedetailleerde specificatie van alle producten en materialen. De beschrijving van elk item zal genoeg zijn om de items te identificeren, zoals de naam, model, kleur, maat, etc. Vergoedingen kunnen voor alle materialen gebruikt worden om later te selecteren, (bijvoorbeeld, een speciaal armatuur). Zulke items zijn “beperkt” door de “vergoedingen,” waar de prijs in is begrepen voor de aankoop van een bepaald item.
- Een lijst van werkzaamheden en/of dingen die niet inbegrepen zijn.
- Verzekering informatie
- Vergunning informatie
- Procedure voor het wijzigen van een voorstel
- U wijzen op de rechten die u heeft om een contract te annuleren binnen drie werkzaamheden als het contract ergens anders getekend is dan op het kantoor van uw opdrachtnemer.
- Informatie over zaken zoals toegang tot uw woning, zorg van de woning, telefoon en toilet gebruik, opruimen werkzaamheden en afval etc.

Details, details en nog meer details

Er zijn verschillende dingen waar u het over moet hebben voorafgaand aan een project. Wat zijn de werktijden elke dag? Hoe zal er met huisdieren omgegaan worden? Hoe zit het met de kinderen? Waar zullen de materialen opgeborgen worden? Welke speciale overwegingen worden gedaan in speciale situaties? Details zoals dit met uw opdrachtnemer bespreken voorkomt heel veel ergernis en misverstanden.

Flexibiliteit

Renoveren kan uw normale levensstijl helemaal op zijn kop zetten. Probeer dan zo flexibel mogelijk te zijn. Bijvoorbeeld, plan niet een feest op de datum van de oplevering van het project of nodig geen gasten uit tijdens het renoveren om te komen slapen. Wees voorbereid om dingen op te kunnen offeren en vergeet niet, wat voor verstoringen er ook zijn, ze zijn tijdelijk.

Verandering van voorstel

Veranderingen zijn onvermijdelijk wanneer het op een woning renovatie komt. Het is onmogelijk om alles vanaf het begin te overzien. Er zijn altijd veranderingen gebracht aan de schetsen, materialen, en de omvang van het werk zodra de werkzaamheden eenmaal begonnen zijn.

Het is een goed idee om een bedrag van 10% extra bij te rekenen voor het geval er meer kosten zijn door de veranderingen aan het voorstel. Het is beter om altijd op meer te rekenen dan te weinig te hebben. Dit zijn ook onvermijdelijke zinnen: “aangezien u er toch bent dan kunt misschien dit nog doen..”.

De hoofdregel is: Bijna alle veranderingen zullen effect hebben op uw budget en de planning. Wees er alert op dat alle veranderingen gewijzigd zijn en zwart op wit staat, zodat u aan het einde van het project niet voor verassingen staat.

Schriftelijke pandrecht ontheffingen

Vaak werken opdrachtnemers met andere opdrachtnemers die misschien net iets gespecialiseerder is in een bepaalde taak binnen uw project. Het is toch uw opdrachtnemer die eindverantwoordelijk is voor de werkzaamheden die zij door een sub opdrachtnemer verricht wordt.

Sta er op dat uw opdrachtnemer bereid is om een schriftelijke pandrecht ontheffing te overhandigen bij de oplevering van het project. Dit is een document dat bewijst dat u volledige betaald heeft voor de werkzaamheden die verricht zijn door uw opdrachtnemer, sub opdrachtnemer en de materialen die door de leveranciers geleverd zijn.

#9:

13 vragen die u kunt vragen aan een referent

Een achtenwaardig opdrachtnemer moet in staat zijn om een aantal positieve referenties van voormalige klanten te kunnen laten zien. U doet er verstandig aan om een opdrachtnemer direct af te wijzen als deze dat niet kan. Hier zijn een aantal voorbeelden en vragen die u aan de referent van uw opdrachtnemer.

- **Wat voor soort project of projecten heeft de opdrachtnemer voor u gedaan?**
- **Heeft hij gekwalificeerde werkzaamheden uitgevoerd?**
- **Waarom heeft u voor deze opdrachtnemer gekozen?**
- **Heeft u prijzen of meningen van andere opdrachtnemers gekregen die vergelijkbare specificatie en referenties hebben. Zo ja, hoe hebben zij het vergeleken? Zo nee, waarom niet?**
- **Wat kunt u zeggen over de vakmannen die de werkzaamheden hebben uitgevoerd –waren zij respectvol en hygiënisch? Lijkt het erop dat ze weten waar ze mee bezig zijn?**
- **Had de opdrachtnemer antwoorden op uw vragen en opmerkingen? Kon u hem snel bereiken?**
- **Heeft de opdrachtnemer een onderhouden en nette website?**
- **Heeft de opdrachtnemer gedaan wat hij gezegd heeft dat hij zou doen?**
- **Waren er nog andere extra kosten, zo ja hoe hebben zij gehandeld dat u zich tevreden voelde?**
- **Op een schaal van 1-10 (waarvan tien de hoogste is). Welke cijfer geeft u de ervaring met uw opdrachtnemer?**
- **Denkt u erover na om hem nogmaals in te huren?**
- **Zou ik langs mogen komen om de werkzaamheden met eigen ogen te kunnen zien?**

Ervaar onze diensten

Uw woning renoveren kan een spannende inspanning zijn zolang u maar een goede team inhuurt met professionele werknemers. Hopelijk, heb ik met u enkele waardevolle inzichten gedeeld die u kunt gebruiken bij het kiezen van een geschikte team om uw woningen te renoveren.

Aangezien deze gids verspreid is over het gehele land, heb ik geen idee waar u zich bevindt. Maar indien u zich begeeft in de omgeving van Rotterdam en u het prettig vindt om mij persoonlijk te spreken, twijfel dan niet om contact met mij op te nemen. Ik vind het fijn om met mensen hun renovatieplannen te bespreken.

Wij hebben al zoveel jaren uitgebreide ervaringen in creatieve designs en hoge kwaliteit renovatie diensten, zoals:

- Complete design diensten
- Woning aanpassingen en belangrijke renovaties
- Complete woning, keuken en badkamer renovaties
- Kelder en zolder ruimtes
- Complete woning afwerking

Wij zijn er om uw wooncomfort te verbeteren en een vermeerdering van de waarde van uw woning te realiseren.

Wij stellen het op prijs om u te kunnen informeren over vele andere diensten zoals verwarming, sanitair, schilderwerk, elektriciteit etc... Wij kennen de juiste mensen en willen u graag in de goede richting sturen.

Al jaren vertrouwen woning eigenaren hun woning aan mij en mijn team; veel van deze woning eigenaren zijn mensen die ons keer op keer weer inhuren.

Als een professionele stukadoors- en onderhouds opdrachtnemer, werken wij met u op een manier waardoor uw ideeën en die van ons het beste op uw woning en budget aansluit. Grote of kleine renovaties, wij kunnen zorgen dragen voor uw project vanaf het concept tot aan de voltooiing.

Indien u wenst om de mogelijkheden te bespreken voor de renovatie van uw woning door een professionele opdrachtnemer, neemt u dan vandaag nog contact met mij op, op telefoonnummer 010 4222733 of via deze link <http://www.stukadoorsbosch.nl/Offerte/Aanvragen>.

Ik wil uw wensen graag aanhoren om te kijken of ik u ergens mee kan helpen. Als wij beide aanvoelen dat u kunt profiteren van onze diensten, kunnen wij vrijblijvend en zonder verdere kosten een bezoek aan uw woning brengen om uw ideeën met elkaar te bespreken, indien nodig uw vragen te beantwoorden.

Een simpel telefoontje en u bent op weg naar een aangename samenwerking met een professionele opdrachtnemer die gekwalificeerde werkzaamheden verricht.

Indien u buiten de omgeving van Rotterdam woont of u kiest er voor om niet te bellen, dan wil ik u wel heel veel succes wensen bij uw renovatieplannen.

F. Martin

Reactie formulier

Wij helpen u graag om uw wooncomfort te verbeteren een vermeerdering van de waarde van u woning te realiseren.

Neem direct contact met ons op als u graag meer informatie wenst of u een afspraak wilt maken. U kunt ons bereiken door middel van het contact formulier. Natuurlijk kunt u ook een mail sturen of zie onze service specificatie of bellen naar 010 422 27 33 of vul het onderstaande formulier en stuur het naar:

Postadres: Bosch Onderhoud
postbus 44061
3006 HB Rotterdam

(Via <http://www.stukadoorsbosch.nl/Contact/> gaat sneller)

Vrijblijvende afspraak plannen: ☐
Ik wil een verblijvende offerte ontvangen: ☐
Ik geef u opdracht voor het uitvoeren van: ☐

☐ Stucwerk ☐ Schilderwerk ☐ Onderhoud

Een zo gedetailleerd mogelijke omschrijving van de werkzaamheden: *

Omschrijving van de te behandelen ondergrond: *

Oppervlakte: ± m²

Datum afspraak:

Voornaam: *

Achternaam:

Email: *

Mobiel Nummer:

Thuisnummer/werk:

Straat/Huisnummer:

Postcode/Plaats:*