

# Help, ik wil mijn huis verbouwen

**BOUW** / Een halfjaar wachttijd en torenhoge offertes – je wordt er moedeloos van. Door personeelstekort rennen aannemers, timmermannen en elektriciens van opdracht naar opdracht. De klant is de dupe.

Servaas van der Laan

**W**ilt u verbouwen? Dat bent u volgend jaar april aan de beurt.' Dat zegt Ronald Schaeffer (49) van het Rotterdamse bouwbedrijf De Klusbij tegen potentiële klanten. 'We hebben het zo druk, dat we zelfs tegen spoedopdrachten "nee" moeten zeggen,' zegt Schaeffer, die samen met zijn vader Johan het familiebedrijf runt. Bouwbedrijven komen om in het werk, of hebben zo veel werk dat ze zich de luxe kunnen permitteren om opdrachten af te wijzen waar ze geen zin in hebben. 'Ik heb net een grote verbouwing van 2 ton afgezegd,' zegt Jim de la Parra (66) van Parra's Helping Hand

uit Soest. 'Ik had geen zin in de stress en de vaste jongens met wie ik werk, zagen het ook niet zitten.'

Lange wachttijden en aannemers die opdrachten afzeggen. Er is bijna geen sector waar het contrast met de crisis zo groot is als in de bouw. Terwijl tot een paar jaar geleden projecten tegen kostprijs werden aangenomen om te kunnen overleven, komen bouwbedrijven nu handen tekort.

'Het is een samenloop van heel veel dingen,' zegt Schaeffer van De Klusbij. 'Er verhuizen nu ongelooflijk veel mensen. Elke verhuizing betekent dat er twee huizen moeten worden opgeknapt. Dan heb je nog veel men-

**Als verhuizen te duur is door de hoge huizenprijzen, wordt verbouwen een interessante optie**

sen die het geld in hun huis stoppen, omdat het op de bank niks oplevert. En we hebben een inhaalslag van achterstallig onderhoud uit de crisis.'

De koopwoningmarkt is de grote drijfveer achter de toegenomen vraag in de bouw. Vorig jaar verhuisde in Nederland een recordaantal van 1,8 miljoen huishoudens. Dat hoge aantal houdt verband met de ruim 240.000 verkochte huizen, ook een record. Door de krapte daalt het aantal transacties en verhuizingen dit jaar weliswaar, maar de druk op de bouw blijft onverminderd hoog. Als verhuizen te duur wordt door de hoge huizenprijzen, wordt verbouwen interessant. Een aanbouw zorgt



Ber Loeffen/HT

**ALLROUND VAKMAN**  
40-60 EURO  
PER UUR



**TIMMERMAN**  
40-60 EURO  
PER UUR



**STUKADOOR**  
20-40 EURO PER  
UUR OF 5 TOT 20  
EURO PER M<sup>2</sup>

Kees van de Veen/HT

voor meer ruimte. Dat grotere aantal vierkante meters is weer interessant met het oog op een toekomstige verkoop van het huis.

Door de schaarste op de koopwoningmarkt moeten er tot 2030 nog één miljoen nieuwe huizen worden gebouwd, aldus schattingen van het kabinet. Die grote vraag naar nieuwbouw drukt ook zwaar op de bouwsector. Ook de duurzaamheidsambities van het

kabinet spelen mee, vooral bij de branche die al die warmtepompen en zonneboilers moet installeren. 'Door de energietransitie, die in de toekomst nóg meer vaart zal krijgen, neemt de personeelsschaarste alleen maar toe,' laat een woordvoerder van installatiebranchevereniging Uneto-Vni weten. Door die schaarste kost een gecertificeerd installateur nu tussen de 60 en 80 euro per uur, in sommige ge-

vallen het dubbele van de tarieven van een paar jaar geleden. De crisisjaren zijn ook de reden waarom er nog steeds een tekort is aan vakkundig bouwpersoneel. Veel bouwbedrijven moesten in die tijd inkrimpen, of redden het helemaal niet. In zes jaar gingen 6.400 bouwbedrijven failliet. Een deel van de bouwvakkers ging door als zzp'er, maar een substantieel aantal liet zich omscholen. Mede hierdoor

**9 TIPS**  
VOOR EEN  
SUCCESVOLLE  
VERBOUWING

**1** Goede voorbereiding is het halve werk. Een doodoener die lijkt te zijn verzonnen voor de bouw. Wie goed uitzoekt wat hij precies wil, krijgt eerder een duidelijke offerte (vraag er maximaal drie aan) en is er sneller uit met de aannemer. Zo bent u anderen te slim af.

**2** Kijk verder dan de eigen regio. Ons kent ons, dus aannemers in dezelfde regio hanteren vaak vergelijkbare prijzen. Vraag daarom altijd

**Prijs zegt niet alles. Ga niet voor de goedkoopste maar voor degene die goed werk levert**

één offerte aan van een bedrijf buiten uw regio. Let wel op de extra reiskosten.

**3** Wees aardig voor uw aannemer. Zorg voor goede koffie en zeur niet te veel over geld. Een aannemer die een stap harder voor u loopt, is meer waard dan de zeurpriet die elk uurtje extra in rekening brengt.

**4** Heb geduld. Het is nu eenmaal druk. Aanststaande maandag beginnen, gaat niet meer. Reken op een minimale wachttijd van drie maanden. Er in december achter komen dat de cv-ketel moet worden vervangen, is dus te laat.

**5** Prijs zegt niet alles. Ga niet voor de goedkoopste, maar voor degene die aantoonbaar goed werk heeft geleverd in het verleden. Bovenal, kies degene