

met wie u een klik hebt. Dat is wel zo fijn als mensen bij u van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat in huis komen.

6 Maak duidelijke afspraken. Het is druk, maar juist dan is het essentieel om op papier te zetten wat er precies gaat gebeuren, voor hoeveel geld en wanneer wat wordt betaald. Betaal niet alles in één keer. En wacht met de laatste betaling tot u tevreden bent. Zonder heldere

Bied iets extra's. In de vorm van een extra beloning of gratis eten en drinken

afspraken is een geslaagde verbouwing onmogelijk.

7 Vraag om referenties. Een goede vakman is trots op zijn werk. Die zal u met veel plezier zijn eerdere werk tonen. Vraag ook gerust naar diploma's en certificaten. Ook hier zijn de meeste vakmannen juist trots op.

8 In deze tijd kiest de vakman u in plaats van andersom. Bied dus iets extra's. Dat kan in de vorm van een extra beloning, maar ook door eten en drinken of zelfs het onderkomen te vergoeden.

9 Bouw een relatie op. Veel bouwbedrijven werken met vaste klanten. Dit zorgt voor wederzijds vertrouwen en voor u voor een vaak iets gunstiger tarief. Bovendien geven veel bouwbedrijven in tijden van drukte de voorkeur aan een bekend gezicht boven een onbekende klant.

INSTALLATEUR
60-80 EURO
PER UUR



Bert Splentz/HH

daalde het aantal bouwvakkers tussen 2009 en 2016 van 483.000 naar 410.000, zo blijkt uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek. Daarmee is de bouw de sector die het meest is uitgedund tijdens de crisis. Opleidingen leveren niet genoeg vakmannen en -vrouwen om de tekorten op te vangen. En ook van de arbeidsmigranten uit Polen, Roemenië en Bulgarije – die tijdens de crisis nog met de nek werden aangekeken vanwege hun 'oneerlijke' prijsconcurrentie – zijn er niet genoeg om aan de enorme vraag in de bouw te voldoen. Sinds vorig jaar stromen er weer meer jongeren in bij de bouwopleidingen, maar volgens het Economisch Instituut voor de Bouw zal hierdoor de krapte in de bouw pas vanaf 2020 licht afnemen.

Achter in de rij

Wie wil verbouwen, moet achter in de rij gaan staan. 'Drie tot zes

maanden wachten op een vakman is geen uitzondering meer,' zegt Dennis Kosten (47) van VLOK, een branchevereniging voor kleinere bouwbedrijven. 'Sommige mensen bellen op en zeggen: kun je aanstaande maandag beginnen? Dat gaat gewoon niet meer.'

Volgens John Kersemakers (55), bouwspecialist bij Vereniging Eigen Huis, moeten particuliere huizenbezitters in deze tijden accepteren dat de rollen zijn omgedraaid. 'In de crisis kon je aannemers wel tot drie keer laten terugkomen en het onderste uit de kan halen, nu kiezen zij de krenten uit de pap. Wie wil verbouwen en moeilijk doet, komt onder op de stapel.'

Er zijn volgens Kosten nog wel vakmannen die op korte termijn werk aannemen, maar dat gaat vaak fout. 'Voor de oudere vakman die zich de magere jaren nog goed herinnert, vindt het moeilijk om "nee" te zeggen. Die

neemt dan opdrachten aan, werkt door tot in de late uurtjes, ook op zaterdag en zondag, en die maakt dan fouten.'

De schaarste zorgt niet alleen voor lange wachttijden, maar ook voor hogere kosten. Er zijn bouwbedrijven die in de gegeode buurten in de Randstad een uurtarief van 95 euro rekenen.

'Dat zijn tarieven voor een adviesbureau,' zegt Kersemakers. 'Een normaal tarief voor een vakman ligt rond de 45 euro, exclusief btw.' Voor specialisten, zoals een installateur, liggen de tarieven doorgaans wat hoger.

Volgens Kosten is een uurtarief van 50 euro 'helemaal niet raar'. 'Ze zouden zelfs nog wel wat omhoog kunnen als je ziet wat een vakman daaraan netto overhoudt. Voor kwaliteit moet worden betaald. In de crisis werden uurtarieven van 25 euro gerekend. Die tijden zijn gelukkig voorbij. Je kunt niet meer voor een dubbeltje op de eerste rang zitten.'

David Roeling/HH



SCHILDER
30-40 EURO
PER UUR



Joyce van Balkom/HH

TEGELZETTER
30-40 EURO
PER UUR

Schaeffer vroeg in de crisis 40, nu weer 50 euro per uur. 'Wij hebben eigenlijk nooit discussie over de prijs. De meeste klanten accepteren het gewoon. Vergelijk het met een automonteur. Die vraagt 68 euro per uur, want die auto moet toch worden gemaakt. Zo moet ook die badkamer toch worden betegeld.'

Schaeffer denkt er zelfs over om een dubbel uurtarief te rekenen voor spoedopdrachten. 'Dan gaat het niet om grote verbouwingen, maar om dingen die mensen snel geregeld willen hebben, bijvoorbeeld bij verhuizingen.'

Hoewel de meeste vraag naar bouw personeel zich concentreert in het westen van het land, is de

drukte niet alleen een randstedelijk fenomeen. 'Ook in Friesland en de Achterhoek hebben bouwbedrijven een goed gevulde agenda,' zegt Kosten. Dat komt ook doordat opdrachtgevers in de Randstad steeds verder buiten hun eigen regio kijken voor hun verbouwing. 'Ga maar eens op de snelwegen naar de Randstad kijken 's ochtends vroeg,' zegt Kersemakers. 'Je ziet alleen maar witte busjes.' Ook De La Parra uit Soest werkt in het hele land. 'Maandag in Amersfoort, dinsdag in Weert. Einde van de week in Noordwijkerhout. Ik heb klanten die alles voor me regelen. Van ontbijt tot avondeten tot het betalen van een hotel aan toe.'

Nu er werk genoeg is en er

Grote renovatie

Reken dan op een prijs van 100 tot 200 euro per vierkante meter

Prijs per project

Badkamer
5.000- 15.000 euro
Wc
1.500-2.500 euro
Keuken
10.000-60.000 euro (van goedkoop standaard tot luxe op maat)
Aanbouw
17.000-35.000 euro

niet meer wordt geconcurrereerd op de prijs, verhogen ook Oost-Europese arbeidskrachten hun tarieven. Een goede Pool, die tijdens de crisis 25 euro per uur vroeg, kost nu 40 euro per uur. 'Natuurlijk zijn er nog wel een paar goedkoop, maar meestal klopt er dan iets niet,' waarschuwt Kersemakers. 'Dan krijg je een electricien die ook wel een beetje kan stukadoeren. Die maken er dan een soepzootje van.'

Schaarse bouwmaterialen

Niet alleen vakmannen, ook bouwmaterialen zijn schaars. Zo is cement, dat veelal per schip uit Duitsland wordt aangevoerd, door aanhoudend laag water in de grote rivieren nauwelijks te krijgen. Maar ook isolatieplaten, bakstenen, dakpannen en heipalen zijn schaars. Dat betekent langere levertijden en hogere kosten. 'Ik moest gisteren een bladafscheider in een hemelwaterafvoer plaatsen,' zegt De La Parra. 'Vroeger kostte zo'n ding 25 euro, nu 65 euro exclusief btw. Ik bereken die kosten gewoon door aan de klant, maar er komt een moment dat dit niet meer gaat. Als je op een gegeven moment 350 euro voor een kuub beton moet betalen, terwijl het altijd 150 euro was, dan wordt het te gek.'

Het moment dat mensen hun verbouwplannen opschorten wegens de hoge kosten en lange wachttijden, is nog niet gekomen. Geld investeren in het eigen huis levert nog altijd een stuk meer op dan bij de bank. En de meeste huiseigenaren willen best even wachten op een geschikte vakman, merkt Schaeffer. 'De meeste klanten hebben begrip voor de situatie. Die zeggen: we hebben nu al acht jaar tegen die lelijke badkamer aangekeken, dus dan kunnen die drie extra maanden er ook nog wel bij.'