

OOK JOUW ENERGIE KOST GELD

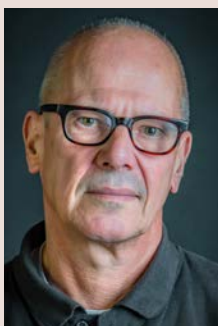
Vakantie is fantastische uitvinding: je komt bij van de drukte en bouwt langzaam een energievoorraad op voor de tweede helft van het jaar. Je krijgt ideeën over nieuwe mogelijkheden en projecten. Wat gaan we wel en wat niet doen.

Met de verhogingen van materiaal- en brandstofkosten hebben we ondertussen leren rekenen. Ook in offertes houden we wat slagen om de arm. Helaas pindakaas klant, de materialen zijn echt aantoonbaar duurder geworden.

Maar hoe zit het met die energie? Ook jouw energie kost geld, zet alles eens op een rijtje. De werkplaats koelen en verwarmen lijkt een onzekere kostenfactor te blijven. Dat is iets om rekening mee te houden. En wat heb je nodig voor het dagelijkse leven? Dat kon dit najaar nog wel eens tegen gaan vallen en ook voor je vele klanten, zo schat ik in.

Het is zaak om je uurtarief op peil te houden. Ja, ongetwijfeld duiken beunhazen er onder. Maak dus het onderscheid inzichtelijk voor de klant, laat zien wat jouw bedrijf levert: verzekeringen, een gewaarborgde garantie en duidelijke leveringsvoorwaarden en offertes. Laat je klant naast de prijs ook voor kwaliteit kiezen.

Maak het onderscheid inzichtelijk voor de klant, **laat zien wat jouw bedrijf levert**



Gerard Oltmans
Voorzitter van de
Branchevereniging voor
Klussenbedrijven, VLOK

Toename geschillen tussen aannemers en klanten

Veel klanten van juridisch dienstverlener DAS waren in het laatste kwartaal van 2021 verwickeld in een geschil met hun aannemer. Meer dan 1.800 klanten hadden een geschil met hun aannemer over de bouw of verbouwing van hun woning. In het derde kwartaal waren dat er ruim 1000. Het aantal conflicten tussen aannemers en huiseigenaren is ten opzichte van 2020 verdubbeld. In 2020 waren het ruim 2000 zaken en in 2021 ruim 4000.

Christa Verploeg, jurist bij DAS, wijst de krapte op de woningmarkt als één van de oorzaken aan. "Steeds meer mensen besluiten om hun huis op te knappen of te verbouwen, omdat de huizenprijzen sterk zijn gestegen. Dat zorgt voor een grotere vraag naar aannemers. En die vraag leidt tot meer werk- en tijdsdruk. Veel geschillen met aannemers worden veroorzaakt omdat afspraken niet goed worden vastgelegd", merkt Verploeg op. Zij adviseert woningeigenaren een overeenkomst te sluiten waaruit duidelijk blijkt welke werkzaamheden verricht moeten worden. Verploeg: "Spreek een termijn van oplevering af en maak afspraken over de betaling. Maak ook afspraken over garantie. En je kunt afspreken dat bij een conflict eerst een onafhankelijke



Veel geschillen met aannemers worden veroorzaakt omdat **afspraken niet goed worden vastgelegd**

partij bemiddelt in plaats van direct een juridische strijd aan te gaan. Overigens gebeurt het ook regelmatig dat aannemers geen geld krijgen voor het werk dat ze doen. Dus ook voor vakmensen geldt: zet dingen op papier." **Meer informatie:** www.das.nl

Senioren komen hun bed niet uit voor een huurwoning

De meeste vijftigplussers met een koop-huis willen niet verhuizen naar een huurhuis. Het vergroten van het huuraanbod is dan ook niet de manier om de doorstroming van senioren op de woningmarkt op gang te brengen, zo concludeert hypotheekadviseur Van Bruggen Adviesgroep na een onderzoek.

Zes op de tien vijftigplussers ziet de stap van een koop- naar een huurwoning als een stap terug. En de helft van de ruim 1500 ondervraagden sluit uit de overstap naar een huurwoning te maken.

"Vijftigplussers hebben nog lang geen behoefte aan een appartement, ook niet als de kinderen uit huis zijn", zo signaleert Michiel Meijer van Van Bruggen Adviesgroep. Waar de behoeften dan wel liggen op de woningmarkt,

is volgens hem niet overal heel helder. Daar zou regionaal onderzoek naar gedaan moeten worden.

Volgens Meijer zien bijna acht op de tien van de ouderen wel wat in een geschikte seniorenwoning. Van dat soort gelijkvloerse woningen met veel faciliteiten in de buurt heeft Nederland er alleen veel te weinig. Daarom willen ouderen in hun bestaande huis blijven wonen zodat de doorstroming stopt. ABN Amro stelde eerder dit jaar dat veel ouderen wel willen verhuizen naar een seniorenwoning. Zij doen dit echter niet omdat er geen passend en betaalbaar aanbod is. De bank schat in dat de komende jaren minimaal 400.000 tot 500.000 nieuwe seniorenwoningen nodig zijn.