

Offertes Vergelijken in de Bouw: Waarom de Laagste Eindprijs Vaak een Valkuil Is

Door: Yuliy Hristov — 25 jaar ervaring in renovatie- en bouwwerken

Een grote renovatie, ruwbouw of verbouwing is voor de meeste particulieren een project dat ze maar één keer in hun leven meemaken. Het gaat om veel geld, dromen en de toekomst van uw woning. Toch merken wij in de praktijk dat het vergelijken van bouw- of renovatieoffertes voor veel mensen een gigantische uitdaging is. Vrijwel elke maand komen we situaties tegen waarin particulieren de mist in gaan bij het beoordelen van verschillende prijsopgaven.

Logisch ook: als u zelf geen of weinig ervaring heeft met bouwwerken, hoe weet u dan waar u op moet letten? Helaas zien wij dat de overgrote meerderheid van de klanten (misschien wel bijna iedereen) offertes op exact dezelfde manier vergelijkt: **ze kijken puur en alleen naar het eindbedrag**. Wat er daadwerkelijk in dat bedrag is inbegrepen, wordt vaak oppervlakkig of helemaal niet bekeken. Het enige dat telt, is de prijs onderaan de streep.

Het 'trucje' van de goedkoopste aannemer

Ervaren aannemers kennen deze psychologie van de onervaren klant. Sommigen maken hier helaas bewust misbruik van om opdrachten binnen te slepen. Ze presenteren een uiterst aantrekkelijke, lage eindprijs. Maar wat gebeurt er zodra de werken eenmaal zijn gestart? In 99% van de gevallen leidt de 'goedkoopste' offerte achteraf tot felle discussies, onvoorziene vertragingen en een stroom aan gepeperde extra facturen (meerwerk).

"De bekende volkswijsheid 'goedkoop is duurkoop' is nergens zo pijnlijk waar als bij het vergelijken van bouw-offertes."

Regelmatig krijgen wij feedback van klanten die een paar jaar geleden bij ons een offerte hebben opgevraagd, maar uiteindelijk kozen voor een andere partij die (op het eerste gezicht) veel goedkoper leek. Niet iedereen durft zijn fout toe te geven, maar de verhalen die ons wel bereiken zijn schrijnend. Soms bellen mensen ons jaren later radeloos op: de vorige aannemer heeft er een puinhoop van gemaakt, constructies zijn beschadigd of slecht afgewerkt, en de kosten zijn geëxplodeerd. Ze vragen ons vervolgens of wij de miserie van de vorige 'goedkope' aannemer willen herstellen en de woning alsnog correct willen renoveren.

| Een waargebeurd praktijkverhaal uit Brussel

Om te illustreren hoe dit in zijn werk gaat, delen we een concreet voorbeeld van een project dat we onlangs uitvoerden in Brussel. Wij hadden hier de ruwbouwwerken tot volle tevredenheid van de eigenaar afgerond. Omdat de verstandhouding uitstekend was, vroeg de klant ons om ook een offerte te maken voor de complete afwerking.

Het ging om een omvangrijk project: de afwerking van de tuin, de kelder, de traphal, het gelijkvloers, de eerste verdieping en een deel van de zolder (waar de eigenaar destijds woonde). Onze gedetailleerde offerte kwam uit op **€ 120.000**. De klant vond dit te duur en vroeg om bepaalde posten te schrappen of uit te stellen. Na wat aanpassingen en een commerciële korting kwamen we uit op een scherp en realistisch budget van **€ 100.000**.

Vlak voor het tekenen kregen we echter een verrassend bericht: *"Sorry, ik heb besloten om met een andere aannemer in zee te gaan..."* De reden? De concurrent bood de werken aan voor **€ 80.000**, én belofde daarbij ook nog extra afwerkingswerken in de zolder mee te nemen die bij ons niet eens inbegrepen waren.

DE REKENSOM: APPELS MET APPELS VERGELIJKEN

Als expert met 25 jaar ervaring in de bouwsector weet ik dat kleine prijsschommelingen tussen aannemers normaal zijn. Maar een verschil van € 20.000 op zo'n project? Dan klopt er iets niet. Omdat we al op de werf aanwezig waren en een goede band hadden met de eigenaar, vroeg ik hem de offerte van de concurrent te mogen inzien voor een technische analyse. Wat bleek?

Werkzaamheden / Posten	Offerte Hristov	Offerte Concurrent
Basisafwerking (Vloeren, wanden, etc.)	Inbegrepen	Inbegrepen
Tuinwerken & aanleg	Inbegrepen	Niet inbegrepen
Brandbeveiliging & keuringen	Inbegrepen	Niet inbegrepen
Badkamer (Luxe niswerk & tegelzetting)	Inbegrepen	Niet inbegrepen (enkel basis)
Specifieke isolatiewerken	Inbegrepen	Niet inbegrepen
Eindprijs op papier	€ 100.000	€ 80.000

De harde realiteit: Toen we onze offerte corrigeerden en exact dezelfde weglatingen toepasten als de concurrent, bleek dat onze prijs voor die specifieke selectie aan werken **€ 30.000 lager** lag dan hun prijs! In realiteit was onze offerte dus **€ 10.000 goedkoper** dan de concurrent, terwijl de klant in de veronderstelling was dat hij € 20.000 bespaarde.

De concurrent wist exact dat hij met een onvolledige offerte van € 80.000 de handtekening zou krijgen. Hij wist óók dat hij die weggelaten, maar noodzakelijke werken (zoals de brandbeveiliging en isolatie) later als peperduur 'meerwerk' kon factureren om zijn initiële verlies ruimschoots te compenseren met een enorme winstmarge.

| Rode vlaggen bij het beoordelen van een bouwofferte

Als aannemer probeer ik mensen hier altijd voor te waarschuwen. Vaak wordt die waarschuwing weggewuifd omdat men denkt: *"Hij wil de opdracht gewoon zelf hebben."* Pas een paar jaar later, als de facturen zijn betaald en de verbouwingsmiserie achter de rug is, begrijpt men waarom ik destijds zo hamerde op de details. Helaas is het dan te laat.

Wilt u voorkomen dat u in deze kostbare valkuil trapt? Let dan altijd op de volgende **rode vlaggen (red flags)**:

- **De vage offerte zonder details:** Geloof nooit mondelinge beloftes zoals *"dat lossen we achteraf wel op"* of *"dat zit er wel ergens bij in"*. Alles moet zwart-op-wit gespecificeerd zijn in materialen, vierkante meters en manuren.
- **Abnormaal grote prijsverschillen:** Wijkt een offerte meer dan 10% tot 15% af van het marktgemiddelde? Dan zijn er vrijwel altijd essentiële posten weggelaten of wordt er gewerkt met materialen van inferieure kwaliteit.
- **Onduidelijke uitsluitingen:** Kijk naar wat er **niet** staat. Staat er niets over het afvoeren van bouwafval, stellingen, voorbereidend grondwerk of btw? Reken maar dat u hier later apart voor betaalt.

Laat uw offertes gratis en objectief controleren

Iedere aannemer schrijft zijn offertes op een eigen manier, met een eigen logica. Het is voor een leek ontzettend moeilijk om deze documenten naast elkaar te leggen en écht onafhankelijk te vergelijken. Soms lijken wij op papier duurder, maar bent u onderaan de streep vele duizenden euro's goedkoper uit én verzekerd van topkwaliteit.

Neem geen risico met uw vastgoed. Twijfelt u over een offerte van ons of van een concurrent? Neem contact met ons op vóór u een definitieve beslissing neemt. Wij kijken onbevooroordeeld met u mee, leggen de documenten naast elkaar en wijzen u gratis op de verborgen rode punten. De uiteindelijke beslissing ligt daarna uiteraard volledig bij u.