

Aanvraag en Controle Offerte

Beschikbare offertes:

Hoe eerder je begint met aanvragen des te minder te betaald!

[Kozijn](#)

[Dakkapel](#)

[Schuifpui](#)

[Zonwering](#)

[Schilderwerk](#)

[Dubbel glas](#)

[Zonwering](#)

[Screens](#)

[Stucadoor](#)

[Spouwmuurisolatie](#)

[Dakisolatie](#)

[Vloerisolatie](#)

[CV ketel](#)

[Deurrenovatie](#)

[Traprenovatie](#)

[Nieuwe trap](#)

[Zonnepanelen](#)

[Afvalcontainer](#)

[Airco](#)

[Alarm](#)

[Tegelwerk \(sanitair, vloertegels en wandtegels\)](#)

[Schilderwerk \(kozijnen, wanden en plafonds\)](#)

[Opslagruimte spullen](#)

[Online biedingen voor je verbouwing](#)

[Meer offertes...](#)

[Verhuizers \(voor als het af is!\)](#)

[Tuinaanleg \(voor na de verbouwing\)](#)

[Straatwerk](#)

Je krijgt per aanvraag direct vergelijkende prijzen van meerdere leveranciers zodat je direct weet welke de beste is.



Klik op de
onderdelen om
het de scherpste
aanbieding te
ontvangen



Stappenplan Offerte aanvragen

1. Bepaal wat je **echt** wilt
2. Bepaal het budget (maar hou dit voor jezelf want zo snel je dit vertelt aan de leverancier is het direct de totaalprijs)
3. Vraag meerdere offertes aan
4. Begin direct met aanvragen want dit kost meer tijd dan vaak gedacht
5. Als je geen haast hebt betaal je minder dan wanneer je wacht met aanvragen
6. Controleer de offerte goed (model!)
7. Maak definitieve offerte met de leverancier
8. Onderteken hem pas als je 100% met de offerte tevreden bent

Kozijnen (5 kozijnen voor 1 woning) offerte controle

aandachtspunten van de offerte:

1) 6 weken gestanddoening.

vraag of hij langer gestand gedaan wordt als je dat wilt

vaak is dat geen probleem. Maar als je het niet vraagt wordt het soms duurder

2) Offerte was excl btw maar dat staat er niet duidelijk in

vraag om een offerte incl btw, dat is voor jouw als particulier duidelijker

En het voorkomt fouten voor als je het (in de toekomst) over het hoofd ziet

Natuurlijk kun je er zelf de BTW bijtellen, zorg in ieder geval dat het echt duidelijk is.

3) 'indien de afnemer mondeling akkoord geeft voor een opdracht of meerwerk geldt dit als totstandkoming'

Dit kan tot vervelende discussies leiden, dus voorkomt dit en leg zaken vast.

niet doen: altijd vastleggen op schrift

eventueel direct in mailtje via Iphone

Overige aandachtspunten in de offerte:

4) garantie niet duidelijk. 'Waar de leverancier geen garantie op krijgt kan ook geen garantie worden gegeven aan de afnemer'

Op sommige onderdelen wordt dus geen garantie gegeven. Is dit acceptabel voor je?

In dit geval (tochtband kozijnen) zeker niet doen

5) 'De producten zijn na aflevering op de bouwplaats voor risico van de afnemer'

Niet doen.

Als het nog niet gemonteerd en afgewerkt is kun jij er geen risico voor nemen

Pas als et werk af is , is het risico voor beschadigen etc voor jou.

6) Laat het voldoen aan het bouwbesluit 2012

Het nieuwe bouwbesluit is niet verwerkt in de offerte en de voorwaarden.

Laat dit wel opnemen in de offerte.

7) Onder de prijs van de offerte staat 'exclusief alle onvermelde onderdelen'

In de definitieve offerte moet deze regel er niet meer in staan.

laat ze komen controleren of het 100% compleet is.

**Doel: soepele verbouwing waarbij je elkaar echt begrijpt
maar wel de betaling pas doet als het gewoon af en goed is.
Dit is overigens voor alle offertes van toepassing.**